



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD

**“Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la
Liquidez de la empresa Inversiones khalid S.A.C.
2017”**

Autores:

Arias Muñoz, Janet Rocío

Llueu Tullume, María Magdalena

Para Obtener el Título Profesional de

Contador Público

Asesor: CPC Adán Salinas Rodríguez

Lima – Perú

2018

DEDICATORIA

A mis padres Melanio y Paulina por guiar mis pasos y velar por mi bienestar y educación.

A mis hermanos Julio, José, Chistian, Rosa y a mi sobrina Shade por brindarme sus consejos y apoyo en todo momento.

Janet

A Dios por darme salud para continuar en el camino de la sabiduría,

A Francisco y Anita mis padres, por ser mi motivo de superación y de seguir siempre adelante.

A Paola, mi hermana por estar siempre conmigo Apoyándome, por su paciencia, por sus consejos y por ser una parte importante de mi vida Profesional.

Magdalena

AGRADECIMIENTO

A nuestro asesor C.P.C. Salinas Rodríguez Adán, por brindarnos sus sabios conocimientos y apoyarnos en todo momento en la elaboración de nuestra tesina.

Los Titulandos.

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objetivo describir cómo se desarrolla la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en el año 2017.

La investigación es de diseño no experimental y de enfoque descriptivo, aplicado a la empresa Inversiones Khalid S.A. muestra la realidad que atraviesan diferentes empresas del rubro textil que existe en el mercado de lima y busca obtener resultados que ayuden a la gerencia a tomar buenas decisiones para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

El problema se origina porque la empresa se encuentra en un mercado muy competitivo, los clientes no pagan antes de las fechas 30, 60 y 90 días, y si establecemos cobros a días menores se va a perder a los clientes.

En los resultados se tiene que el 52% de las personas encuestadas tienen poco conocimiento del manejo de la gestión de cuentas por cobrar, lo que incide negativamente en la liquidez de la empresa.

Como conclusión la gestión financiera en las cuentas por cobrar no tiene una adecuada medición en la empresa Inversiones Khalid S.A.C. por el periodo 2017 situación que incide en el nivel de liquidez para cumplir con sus obligaciones lo cual se agudiza por estar en un mercado muy competitivo.

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Resumen	iv
Índice.....	v
Introducción	x
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1. Descripción de la Realidad Problemática	12
1.2. Formulación del Problema de la Investigación	13
1.2.1. Problema General	13
1.2.2. Problemas Secundarios	13
1.3. Justificación e importancia	13
1.4. Objetivos de la Investigación	14
1.4.1. Objetivo General	14
1.4.2. Objetivos Específicos.....	14
1.5. Limitaciones.....	14
1.6. Indicadores de logros y objetivos	15
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	17
2.1. Antecedentes históricos	17
2.2. Bases teóricas	19
2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar	19
2.2.1.1. Antecedentes de la gestión de cuentas por cobrar.....	19
2.2.1.2. Proceso de la gestión de cuentas por cobrar	22
2.2.2. La liquidez en la empresa	27

2.2.2.1. Riesgo de liquidez.....	28
2.2.2.2. Flujo de caja como muestra de la liquidez.....	29
2.2.2.2. Necesidad de la proyección de la liquidez.....	33
2.3. Definición conceptual de términos contables	34
CAPÍTULO III: CASO PRÁCTICO.....	36
3.1. Planteamiento del caso práctico.	36
3.2. Contabilización	37
3.2.1. Registro contable de las cuentas por cobrar	37
3.2.2. Análisis de la información contable	38
3.3. Estados Financieros	44
3.3.1. Flujo de caja	44
3.3.2. Estado de situación financiera	44
3.3.3. Estado de resultados	45
3.3.4. Análisis en base a los estados financieros	47
3.3.5. Proyecciones	50
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	52
4.1. Matriz de operación de las variables.....	52
4.2. Diseño de la Investigación.	53
4.2.1. Tipo de investigación	53
4.2.2. Nivel de investigación	53
4.3. Población y muestra.	54
4.3.1. Población	54
4.3.2. Muestra.....	54
4.4. Técnicas e Instrumentos	55

4.4.1. Técnicas de recolección de datos	55
4.4.2. Instrumento de recolección de datos.....	57
CAPÍTULO V: RESULTADOS	58
5.1. Descripción e Interpretación de Resultados	58
5.2. Propuestas de solución.....	63
CAPÍTULO VI: ESTANDARIZACIÓN.....	64
6.1. Normas legales.....	64
6.1.1. Ley de Impuesto a la Renta	64
6.1.2. Ley del Impuesto General a las Ventas.....	65
6.1.3. Ley general de sociedades	67
6.2. Normas Técnicas.....	68
6.2.1. NIC 1 Presentación de estados financieros.....	68
6.2.1. NIC 12 Presentación de estados financieros.....	68
6.2.2. NIC 18 Ingresos	71
6.2.3. NIC 37 Provisiones, Pasivo contingente, Activo Contingente	71
Conclusiones.	72
Recomendaciones	74
Bibliografía.....	76
Anexos.	78
Anexo 1 Matriz de consistencia	79
Anexo 2 Validación de instrumento.....	80
Anexo 3 Cuestionario.....	81

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Objetivos e indicadores de logro.....	16
CUADRO N° 2 Razones de eficiencia.....	36
CUADRO N° 3 Flujo de caja	38
CUADRO N° 4 Estado de situación financiera	41
CUADRO N° 5 Detalle de las cuentas por cobrar	42
CUADRO N° 6 Estado de resultados	43
CUADRO N° 7 Liquidez corriente	44
CUADRO N° 8 Prueba ácida	45
CUADRO N° 9 Liquidez absoluta.....	46
CUADRO N° 10 Apalancamiento financiero.....	46
CUADRO N° 11 ROE - Rentabilidad patrimonial.....	47
CUADRO N° 12 ROA - Rentabilidad del activo.....	47
CUADRO N° 13 Proyecciones anuales del flujo de caja	48
CUADRO N° 14 Matriz de operación de variables	49
CUADRO N° 15 Distribución de la población	55
CUADRO N° 16 Resultados generales de aplicación del cuestionario.....	59

ÍNDICE DE GRAFICOS

GRAFICO N° 1: Flujo del proceso de cuentas por cobrar	28
GRAFICO N° 2: Resultados generales obtenidos del cuestionario	59
GRAFICO N° 3: Preg. 8 Ref. al proceso de la gestión de cuentas por cobrar	60
GRAFICO N° 4: Preg. 9 Referente a los riesgos asociados a la falta de liquidez. 61	
GRAFICO N° 5: Preg. 10 Referente al cálculo del ciclo de efectivo	61
GRAFICO N° 6: Preg. 11 Referente al capital de trabajo.	62
GRAFICO N° 7: Preg. 12 Referente a la Gestión financiera.....	62

INTRODUCCIÓN

El financiamiento es un aspecto vital en las empresas, mediante el cual se consigue los activos líquidos para el cumplimiento de obligaciones de corto plazo que permite a las empresas desarrollar su ciclo productivo. A su vez las ventas de la empresa son una fuente de financiamiento, por lo que debe existir una adecuada gestión y control en las cuentas por cobrar.

En el Capítulo I, planteamiento del problema, muestra la problemática donde nuestro sujeto de estudio es la empresa Inversiones Khalid S.A.C. Se dedica a la fabricación y venta al por mayor de telas, las mismas que manda a confeccionar con fabricantes en la ciudad de Lima. La empresa otorga en sus ventas a plazos de hasta 90 días, situación que le produce una falta de liquidez permanente.

En el capítulo II, se desarrolló el marco teórico donde se presenta la fundamentación del caso; y las teorías expuestas por diversos autores, en las que nos apoyamos para realizar la presente investigación .

El capítulo III, presenta el caso práctico ampliando la descripción de la empresa, de cómo es la contabilización de las operaciones y gestión de cuentas por cobrar y su reflejo en los estados financieros del año 2017, donde encontramos una cifra muy importante en sus cuentas por cobrar.

En el capítulo IV, se desarrolla la metodología aplicada de nuestra investigación de diseño no experimental de nivel descriptivo, el método de investigación utilizado es deductivo, se aplicó la recolección de información, a través de encuestas y observación directa.

El capítulo V muestra los resultados obtenidos a través del instrumento de investigación principal “el cuestionario” los cuales fueron tabulados y analizados. El cuestionario fue aplicado al personal que labora en la empresa, donde nos muestra que no existe una adecuada gestión de cuentas por y como estas operaciones se ven reflejadas en la liquidez de la empresa y el estado de resultados.

El capítulo VI estandarización, muestra las principales normas contables que aplicamos así como la normativa legal y tributaria que incide en nuestro trabajo.

Para finalizar las conclusiones, respecto de la gestión financiera en las cuentas por cobrar en la empresa Inversiones Khalid S.A.C. por el periodo 2017.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

A nivel mundial, la gestión de las cuentas por cobrar de las empresas es un área vital para la subsistencia de la compañía, debido a que mediante ella se recupera las mercaderías, que ha sido transferido a los clientes y ha sido motivo de investigación a causa de las deficiencias en la aplicación de la gestión de los controles y políticas de la empresa.

En el Perú, se presenta esta realidad y para ser competitivos en el mercado no solo basta ofrecer un buen producto o brindar un buen servicio, sino también dar facilidades de pago a los clientes, por ello se generan las líneas de créditos.

Estas facilidades de pago deben ser controladas y otorgadas solo a los clientes que previamente evaluados y obedeciendo a las políticas, las pautas y condiciones con las que se está ofreciendo el crédito, caso contrario es difícil conocer si las cuentas por cobrar son efectivas en períodos de tiempo razonables.

En la empresa Inversiones khalid S.A.C. tiene más de 3 años en el mercado, se presentan deficiencias que afectan directamente su liquidez, como las facturas por cobrar, clientes que no realizan el depósito en fechas establecidas, falta de políticas y procedimientos de crédito dentro del plazo estipulado en la empresa.

En el ejercicio 2017, las cuentas por cobrar son el principal problema que enfrenta el área de finanzas, debido que altera la liquidez para afrontar sus propios compromisos, toda demora excesiva de un cobro afecta la liquidez de la empresa y por ende su capacidad de pago.

De continuar esta situación, la empresa perderá el apalancamiento financiero que le otorgan sus proveedores y tendrá que recurrir a financiamientos externos, aumentando sus costos y afecta negativamente en los resultados económicos.

Para corregir ello, es necesario mejorar la gestión de cuentas por cobrar dando con esto lugar a mantener un buen nivel de fondos líquidos que es necesario para afrontar las necesidades operativas y financieras de toda entidad.

1.2. Formulación del Problema de Investigación

1.3.1 Problema Principal

¿Cómo la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en el periodo 2017?

1.3.2 Problemas Secundarios

1. ¿Cómo se mide la gestión financiera en las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en el periodo 2017?
2. ¿Cuáles son las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en el periodo 2017?
3. ¿Cuáles son las políticas, procedimientos administrativos y contables, aplicables a las cuentas por cobrar que mejoren la liquidez en la empresa Inversiones Khalid S.A.C.?

1.3. Justificación e Importancia

La justificación de la investigación es para analizar cómo se encuentra la gestión de cuentas por cobrar y como afecta a la liquidez. Los resultados serán de utilidad para la empresa Inversiones Khalid S.A.C. así mismo las propuestas de políticas de crédito que van a ayudar a mejorar notoriamente a el área administrativa que se ocupa de las cuentas por cobrar puede hacerse extensivo a otras empresas similares.

También se justifica la presente desde una perspectiva teórica, porque en su realización los investigadores podremos afianzar nuestros conocimientos en el área de contabilidad financiera al contrastar las conceptualizaciones de diversos autores.

La justificación desde una perspectiva valorativa es que mediante la investigación se lograran propuestas de solución que permitan ejecutar un adecuado control de las cuentas por cobrar y mejorar los índices de liquidez ayuda a la empresa a conocer la situación actual en que se encuentra.

Finalmente desde una perspectiva académica la presente investigación ser de utilidad para los investigadores por que mediante su sustentación podremos lograr el ansiado Título profesional de Contador

1.4 Objetivos de la Investigación.

1.4.1 Objetivo General.

Describir como la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en el periodo 2017.

1.4.2 Objetivos Específicos.

1. Describir cómo se mide la gestión financiera en las cuentas por cobrar y la liquidez de la Inversiones Khalid S.A.C. en el periodo 2017.
2. Determinar cuáles son las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en el periodo 2017.
3. Determinar cuáles son las políticas, procedimientos administrativos y contables, aplicables a las cuentas por cobrar que mejoren la liquidez en la empresa Inversiones Khalid S.A.C.

1.5. Limitaciones

La principal limitación fue la falta de tiempo para analizar la información contable ya que la empresa no contaba con una contabilidad sistematizada, lo que se

solucionó mediante el análisis de los documentos y su validación con el programa de Excel.

Otra limitación importante fue el acceso a la información, debido a que los libros tratan la gestión de cuentas por cobrar de una manera general sin introducirse a la práctica que conlleva la aplicación en las organizaciones, menos aún aplicado a la realidad peruana. Esta limitación se superó haciendo uso del análisis y recurriendo a fuentes secundarias como revistas tributarias del medio nacional.

1.6 Indicadores de logros de objetivos

Se ha desarrollado los indicadores de logro a los objetivos específicos que permitan observar el avance en el cumplimiento de desarrollo para medir logros, nos ayuda a evaluar los resultados.

CUADRO N° 1: Objetivos e indicadores de logros.

Objetivos de la investigación	Indicadores
Describir cómo se mide la gestión financiera en las cuentas por cobrar y la liquidez de la INVERSIONES KHALID S.A.C. en el periodo 2017.	Conoce las herramientas de medición de gestión financiera adecuadamente
	Aplica las herramientas de medición de gestión financiera correctamente
	Realiza informes de gestión financiera en las cuentas por cobrar adecuadamente.
Identificar cuáles son las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C. en el periodo 2017.	Clasifica las facturas por cobrar adecuadamente
	Identifica la prioridad de las cuentas por cobrar correctamente
	Realiza seguimiento a las cuentas por cobrar adecuadamente
Determinar cuáles son las políticas, procedimientos administrativos y contables, aplicables a las cuentas por cobrar que mejoren la liquidez en la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C.	Identifica la metodología de la empresa para el tratamiento de las cuentas por cobrar correctamente.
	Evalúa el riesgo crediticio del cliente adecuadamente
	Determinar las políticas de crédito y condiciones de cobro.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes Históricos.

(Avelino, 2017) en la ciudad de Guayaquil, en una tesis para optar con el título de Contador, sustentó “las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA.” El objeto de la tesis fue analizar por qué la empresa no cobra sus cuentas por cobrar en los plazos previstos y está expuesto a un riesgo de morosidad que a largo tiempo podría ser un riesgo de incobrabilidad, lo que podría traer consecuencias lamentables como problema de liquidez, obligando a la empresa a recurrir a otras fuentes de financiamiento, las cuales podrían tener un impacto negativo en su situación financiera. El tipo de investigación experimental, con una población de 40 trabajadores. Las conclusiones de esta investigación nos indican La evaluación de las cuentas por cobrar en la empresa ADECAR CÍA. LTDA., permitirá mejorar la gestión de cobranza y la consecuencia de la liquidez e implantar una cultura de calidad, actualizando políticas y procedimientos, para la optimización de los recursos y su incidencia en los resultados financieros.

Este trabajo de investigación ayuda a entender la importancia de aplicar políticas y procedimientos de cobranzas, se pudo apreciar la mejora en la empresa con las aplicaciones de estos procesos de gestión en las cuentas por cobrar.

(Barriga, 2017) en la ciudad de Ambato, en una tesis para optar el grado de Magister en Ciencias Contables analiza la Gestión de cartera y liquidez de la empresa Textil el Peral Cía. Ltda. El objeto de la tesis pretende establecer una

herramienta que permita regular la gestión de cartera por las ventas a crédito con el propósito de aumentar la liquidez de la empresa que se ha convertido en un problema latente, con una población de 6 trabajadores.

Las conclusiones de esta investigación nos ayudan a conocer un adecuado control en la cartera de clientes como herramienta financiera y su impacto en la liquidez. Este trabajo de investigación aportó en permitir conocer más acerca de las herramientas financieras y la importancia que tiene para analizar las cuentas por cobrar.

(Loyola, 2017) en la ciudad de Trujillo, en una tesis para optar con el título de Contador Público sustentó “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de huanchaco, año 2016.” El objeto de la tesis es establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide favorablemente en la liquidez de las empresas comercializadoras. El tipo de investigación descriptiva, aplicada a una población de 25 trabajadores.

Las conclusiones de esta investigación nos indica carecer de un departamento de crédito y cobranzas con una adecuada política de créditos establecida ha repercutido en la liquidez de la empresa. Pues los procedimientos seguidos para el otorgamiento de créditos son flexibles y tienen una limitada evaluación del cliente. Es necesario elaborar políticas de crédito en que contemplen hacer un seguimiento riguroso al comportamiento del cliente y asegurar que las cuentas por cobrar sean recuperables en plazos previstos.

Es importante conocer a quien le brindamos créditos para que posteriormente estemos seguros que la factura será pagada en la fecha acordada, si la empresa no cuenta con políticas de crédito no estaremos seguros cuando paga el cliente o hasta que limite le podemos brindar crédito.

(Arce, 2017) en la ciudad de Lima, en una tesis para optar con el título de Contador Público sustentó “implicancia en la gestión de cobranza de las letras de

cambio y su efecto en la liquidez de la empresa PROVENSER SAC” El objeto de la tesis pretende analizar la gestión de las cuentas por cobrar de las letras de cambio y se estableció el efecto que produce en la liquidez de la empresa, para poder corregir las deficiencias encontradas y realizar una adecuada gestión financiera. Con una población de 6 trabajadores. Las conclusiones de esta investigación nos indican la importación de la planificación adecuadamente de sus ingresos y necesidades en efectivo por ello debe realizarse un análisis económico financiero y sobre todo de la liquidez de la empresa para poder elaborar políticas de crédito y cobranzas, hacer seguimientos a la gestión de cobranzas, y solicitar a los clientes información sobre su situación financiera.

La importancia de la atención adecuada a los clientes, un trato cordial. Además, se debe planificar periódicamente los ingresos y egresos para saber las necesidades de la empresa y proyectarse.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1 Gestión de cuentas por cobrar

2.2.1.1 Antecedentes para la gestión de cuentas por cobrar.

a) Conocimiento del ciclo del negocio de la empresa.

Para saber las necesidades de la empresa es necesario conocer como es el ciclo de negocio, desde donde empieza y como termina. Gracias a ello ayuda a saber las necesidades de día a día que tiene la empresa y como poder programar los pagos y cobros. Así se podrá manejar las deudas a largo plazo.

El autor Rodríguez nos indica lo siguiente.

Se analiza este ciclo de operaciones por segmentos en el tiempo transcurrido se pueden determinar varios puntos: el momento de la compra de materias primas, el tiempo que permanecen en el almacén dichas materias primas, el periodo de transformación, el tiempo de

almacenaje del producto terminado, la venta, el periodo de crédito y la cobranza. Hay otro momento importante: el pago de las compras de las materias primas que se hicieron para empezar el proceso. (2015, p.10).

Como nos indica el autor, en las empresas industriales textiles debemos conocer el ciclo de negocio desde que se compra la materia prima que vendría ser el hilo hasta que se convierte en tela, cuantas fases tiene que pasar para llevar al producto que se atiende al cliente. A su vez indica hasta el acuerdo que se tendrá con el cliente en el cobro y en el plazo de pago con los proveedores.

A la vez el autor Santos (2014) nos indica otra posición:

La buena o mala administración de las cuentas por cobrar afecta directamente la liquidez de la compañía, ya que un cobro es el final del ciclo comercial donde se recibe la utilidad de una venta realizada y representa el flujo del efectivo generado por la operación general, además de ser la principal fuente de ingresos de la compañía base para establecer compromisos a futuro. (p. 60).

Si hubiese inconvenientes con la atención o despacho al cliente eso afecta el cobro de la factura y a causa de eso se puede quedar sin cuentas por cobrar o en otras palabras sin liquidez. Es muy importante establecer procedimientos que ayude a la organización a evitar errores frecuentes en los procesos.

Los autores Ramos y Miranda (2013) brindan otro punto de vista:

La productividad tiene un ciclo productivo cuyas fases son: medición de la productividad, evaluación de la productividad, planeación de la productividad y mejoramiento de la productividad. (p. 291).

Nos indica de la necesidad de conocer la producción y la evaluación, planificación y mejoramiento de los procesos para brindar un mejor producto.

b) Necesidades de capital de trabajo o fondo de maniobra

Uno de los factores muy importantes es el capital de trabajo que ayudara a la empresa a contar con un equilibrio y rendimiento según nos indica los autores Morales, Morales y Alcocer:

La administración del capital de trabajo ayuda para el éxito de la empresa, y debe ser conducida entre el equilibrio de la empresa. El nivel de liquidez es un aspecto central en la administración de trabajo. Pues demasiada liquidez da por resultado la subutilización de los activos usados para apoyar las ventas y es la causa de baja rotación y menor rentabilidad. (2014, p. 50).

Todo en abundancia es inadecuado, de tal modo nos habla el autor que se debe controlar y proyectar la liquidez que tengamos para generar rotación y rentabilidad a la empresa.

c) Financiamiento y evaluación de uso de capital de trabajo

Para poder sobrevivir en este mercado competitivo es necesario contar con financiamientos para mejoras de la organización, así como nos indica los autores Barajas, Hunt y Ribas (2014):

Una vez que nos hemos cuestionado el atractivo que supone nuestro negocio para los accionistas y hemos planificado la manera de mejorarlo de forma continua, debemos revisar si nuestra empresa cuenta con un patrimonio equilibrado y con la capacidad de afrontar posibles dificultades en el futuro. (p. 20)

Como bien indica el autor, es necesario contar con financiamiento cuando se realice mejoramiento en la organización. Y a la vez debe mantener su capital para futuras proyecciones. Así como nos indican los autores Barajas, Hunt y Ribas (2014):

La solvencia debe mantenerse en el tiempo. Es decir, una empresa debe mantener siempre un mínimo equilibrio patrimonial aun cuando este inmersa en un fuerte plan de crecimiento, aprovechando buenas oportunidades de mercado. Esto quiere decir que el crecimiento basado en endeudamiento tiene un límite, y que la captación de nueva deuda para financiar ese crecimiento siempre debe ir acompañada de la aportación de un nuevo capital. (p.21)

La empresa que solo sobrevive a través de endeudamientos, a futuro tendrá complicaciones a consecuencia de pagar altas sumas de cuotas además de interés. Lo recomendable es mantener un equilibrio de deudas que ayude a la empresa a perdurar en el tiempo.

2.2.1.2 Proceso de la gestión de cuentas por cobrar.

a) Planificación de la gestión de cuentas por cobrar.

La planificación es un proceso mediante el cual las personas establecen una serie de pasos y parámetros a seguir antes del inicio de un proyecto, con el fin de obtener los mejores resultados posibles. Cabe destacar que debe realizarse de forma metódica, estructurada y organizada de una manera ampliada con diferentes actividades complementarias y pasos a seguir, pautando fechas de entrega y distribuyendo según las horas de realización.

Para poder efectuar una adecuada planificación de la gestión de cuentas por cobrar es necesario que la empresa fije sus políticas las cuales son lineamientos que sirven como “marco de referencia y reglas” para la operación de uno o varios dominios de negocio, las cuales están orientadas a estandarizar el comportamiento y ejecución de éstos por los empleados de una organización.

Los elementos básicos que deben de tener las políticas son:

- Objetivo.

- Alcance.
- Roles y responsabilidades.
- Lineamientos (reglas constitutivas que se requieren implementar en la organización).
- Autorizaciones mediante firmas de aprobación de los niveles jerárquicos establecidos en la organización.

Debe entenderse que para mejorar la gestión de cuentas por cobrar debe también mejorarse la gestión otorgamiento de créditos a clientes y otros créditos, ya que de estas operaciones surge la gestión de cuentas por cobrar.

i. Concordancia con las políticas de ventas al crédito

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto del crédito.

La empresa debe ocuparse de los estándares de crédito así como de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito y desarrollar fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de créditos. (Córdova, 2013)

Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar.

Su importancia radica en que ayudan a la empresa a obtener clientes, porque les da oportunidad de pago a futuro. Así nos indica el autor Córdova (2013):

A partir de las condiciones de crédito, la empresa puede obtener mayores clientes, pero se debe tener en cuenta, que se pueden ofrecer descuentos, que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa.... las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, que pueden tener efectos en su rentabilidad total. (p. 23)

A su vez influye en la rentabilidad de la empresa, al obtener nuevos clientes a ventas al crédito nos dará facturas a cobrar a futuro y podemos contar con ella para pagos de otros meses.

ii. Establecimiento de Políticas de cuentas por cobrar.

Las necesidades que una empresa tiene es llevar un control de su cuenta más importante que le genera liquidez a la empresa. El autor Córdova (2013) nos indica lo siguiente:

Una empresa vende al crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas.... Las políticas de crédito de La organización constituyen las influencias principales en el nivel de cuentas por cobrar de la organización. Las políticas de crédito y cobranza están interrelacionadas con la fijación de precios de un producto o servicio y deben contemplarse como parte de un proceso global. (p. 31)

Las cuentas por cobrar influyen en los precios de los productos que se están ofreciendo, si los productos se pagan en pagos parciales, el interés estaría agregado al precio de venta.

b) Ejecución de la gestión de cuentas por cobrar.

i. Gestión de cuentas por cobrar

Para obtener una adecuada gestión en las cuentas por cobrar se debe evaluar varios factores según el autor Córdova (2013):

Una adecuada gestión de las cuentas por cobrar dependerá de varios factores: nivel de ventas, tipo de cliente, riesgo crediticio, política de incobrabilidad y plazo de cobranza. (p. 18)

ii. Análisis del Riesgo crediticio

El riesgo de crédito es la posible pérdida que asume un agente económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumben a las contrapartes con las que se relaciona. El concepto se relaciona habitualmente con las instituciones financieras y los bancos, pero afecta también a empresas y organismos de otros sectores

Las empresas están expuestas al riesgo de crédito cuando venden a plazo. Muchas compañías cuentan con departamentos de riesgos cuya labor consiste en estimar la salud financiera de sus clientes para determinar si es posible venderles a crédito o no. En ocasiones utilizan para tal fin los servicios de compañías externas especializadas en la valoración del riesgo.

iii. Procedimientos de cobro.

Son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero.

Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica.

De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza.

Lo recomendable es que las políticas y procedimientos de cobranza se analicen de manera periódica de acuerdo con las condiciones y necesidades de la compañía, y de la situación en que se desarrollan sus operaciones.

El conocer el flujo de las cuentas por cobrar nos detalla cómo está conformado el riesgo de la empresa, la probabilidad de cobrar las facturas.

Este proceso nos permite recuperar oportunamente los ingresos por las ventas realizadas con base a los días acordados con el cliente y/o estipulados en el contrato mercantil firmado por ambas partes (empresa – cliente). Las cuentas por cobrar de la organización integran:

- Facturas emitidas.
- Notas de crédito.
- Contratos.

La lista anterior es sólo enunciativa más no limitativa.

El proceso de cuentas por cobrar según Córdova (2013), consta de 4 etapas:

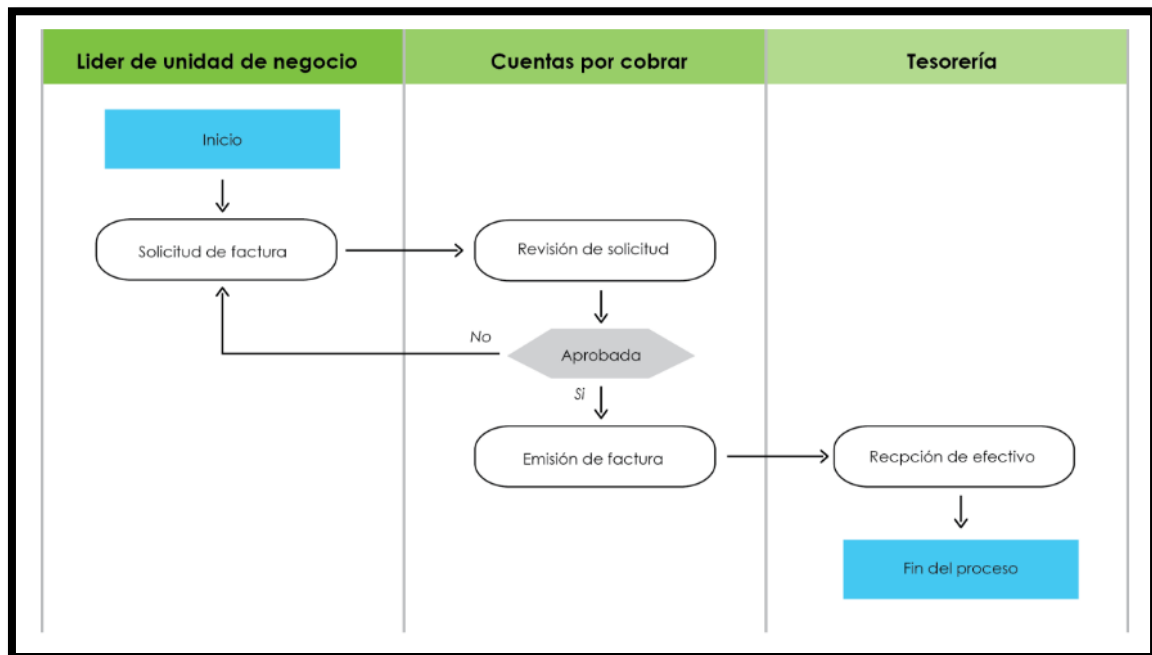
La primera etapa de “solicitud de factura”: Consiste en la recepción escrita o en forma electrónica para la emisión de una factura por los servicios o productos vendidos en un periodo determinado.

La segunda etapa de “emisión de factura”: Consiste en la impresión y registró contable de la factura solicitada y el envío de ésta en forma electrónica incluyendo su PDF y XML.

La tercera etapa de “presentación de factura al cliente”: Consiste en entregar o enviar la factura al cliente para su programación respectiva para el pago.

La cuarta etapa de “cobro de factura”: Inicia cuando la factura llega a su fecha de vencimiento y esta no ha sido pagada por el cliente. Esta operación se realiza en conjunto con el responsable (líder) de cada unidad de negocio y el área de finanzas.

Grafico N° 1. Flujo del proceso de cuentas por cobrar



Fuente: Córdova, 2013, p.74.

c) Control

Para contar con un adecuado control en las cuentas por cobrar debe haber un control según indica el autor Santos (2014):

La vigilancia constante de las cuentas por cobrar es una medida efectiva para mantener las cuentas al corriente. No se debe esperar que el cliente pague, es necesario que el departamento de crédito y cobranzas tenga comunicación con el cliente y, como se ha mencionado anteriormente, se requiere la firmeza para hacer valer los acuerdos en términos del crédito otorgado. En el caso de que el cliente se atrase en su pago, deben conocerse las razones reales de la morosidad. Si el cliente tiene capacidad de pago hay, que emplear procedimientos de cobro enérgicos.

(p. 67)

El área de cobranza debe estar en contacto con los clientes para ver cómo se están llevando los cobros, no esperar al cliente sino estar pendiente de ello. Haciendo recordar el crédito otorgado y los días que vencerá la factura.

Si los objetivos de recuperación de liquidez no están definidos adecuadamente, es seguro que surgirán problemas financieros, el cual inicia con un vencimiento y falta de pago de las obligaciones a corto plazo (cartera vencida), y se entra en un proceso de falta de liquidez que afecta al ciclo de explotación de la empresa.

i. Rotación de cuentas por cobrar.

Es la evaluación del manejo de las cuentas por cobrar y evitar cobranzas dudosas mediante fórmulas, así nos indica el autor Robles (2012):

Esta razón indica el número de veces que se financia a los clientes y los días que tardan en liquidar su adeudo. (p 35)

Esta fórmula ayuda a conocer como se está brindando crédito a nuestros clientes, si estamos dando a muchos días y a consecuencia tenemos muchas facturas por cobrar.

ii. Determinación el costo de la gestión de cobranzas

Usualmente en las empresas se mide el costo de las ventas al crédito, al cual le incluyen el costo de la gestión de cuentas por cobrar, esta praxis puede ser mejorada debido a que la gestión de créditos se puede diferenciar de la gestión de cuentas por cobrar.

Para conocer los costos que ocasiona las ventas al crédito se tiene que considerar los gastos administrativos como la seguridad de pago de los clientes según el autor Córdova (2012):

El análisis de los estándares, se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como los gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas

de la empresa como los gastos de oficina, inversiones de cuentas por cobrar, estimación de cuentas incobrables y volumen de ventas. (p. 102)

2.2.2. Liquidez

En la actualidad vemos que muchas empresas están realizando sus estrategias en diversos objetivos a corto y largo plazo, que ayuda a poder alcanzar el máximo de beneficios de un periodo determinado, los objetivos a corto plazo están enfocados en obtener el máximo de liquidez para la empresa y poder cumplir con las obligaciones financieras de la organización, así como indica el autor Rodríguez (2014):

Conocer la posibilidad de cumplir con los pagos acordados es vital para la empresa ya que de esto depende su operación. El análisis de liquidez también puede asociarse con uno de riesgo, pues la empresa dependerá de si tiene recursos para pagar y seguir trabajando. La liquidez en un momento dado significa sobrevivencia. En esto también radica la importancia de este análisis, si la empresa no tiene liquidez entonces no podrá seguir con su operación. La liquidez también se relaciona con el corto plazo, con los compromisos que debe cubrir dentro del año siguiente. (p. 204)

Definitivamente, la liquidez es muy importante para el día a día de la empresa, así como en las operaciones diarias, de igual forma se debe evaluar en forma periódica el análisis de liquidez para la sobrevivencia de la empresa a corto y largo plazo. De esta manera podrá cumplir con sus deudas y de igual forma con los trabajadores e inversionistas, según el autor López y Soriano (2014), indican:

Hay que controlar los flujos de salida, es decir, los pagos, de forma que su realización no genere costes innecesarios, que se adapten en el tiempo a los flujos de entrada, que se disponga de la máxima flexibilidad que sea posible negociar con los acreedores... y que los instrumentos de

pago y las condiciones de pago sean congruentes con la política de compras y las posibilidades de crédito que ofrezca el sector en que se esté comprando. (p. 12)

El autor nos habla no sólo de la importancia de la liquidez, también cómo manejar los recursos que tiene la empresa, en el caso de tener varios proveedores sería conveniente conversar con ellos y poder manejar los créditos para así contar con ese dinero y seguir invirtiendo. A la vez nos habla de minimizar los gastos posibles para contar con más liquidez. El autor Farfán (2014) indica lo siguiente:

“La compañía debe escoger niveles y valores negociables, teniendo en cuenta las necesidades de liquidez y cualquiera de los saldos compensadores que se requieran” (p.35)

La empresa en su flujo diario tiene prioridades ante las operaciones diarias, tiene que aprender a dar importancia a lo urgente para el ciclo de negocio.

Se aprecia ante los puntos de vista de diferentes autores sobre la liquidez, es de suma importancia para el desarrollo de la empresa y así pueda continuar en el mercado, dando importancia a lo urgente y que no se pueda negociar en los pagos o compras a sus proveedores para seguir produciendo y brindando servicios de calidad a los clientes.

2.2.2.1 Riesgo de liquidez

Es el riesgo es decir la posibilidad de que la empresa no tenga liquidez para cumplir con sus compromisos: “Se define como aquella probabilidad que existe en una empresa de no poder cumplir con sus obligaciones, ésta se convierte en insolvente y sin liquidez” (Robles, 2012, p. 53).

Es importante para la empresa contar con liquidez para cumplir con sus pagos a corto y largo plaza y así puede seguir en funcionamiento. Si la empresa no cuenta con dinero no podrá cumplir con sus proveedores o financiamientos y a

causa de ellos no podrá cumplir con sus clientes que son importantes para la vida de la empresa.

A la vez los autores López y Soriano (2014) indican:

Ninguna empresa debería tener saldos activos disponibles a la vez que mantiene pasivos financieros a corto, ya que estará pagando mucho más por los créditos de lo que cobre por los saldos en cuenta corriente o por los depósitos. Debe minimizar esos saldos e incluso eliminarlos, cosa que se consigue evitando mantener cuentas bancarias a la vista, en las que se tiene un saldo activo depositado, y pasando a mantenerlos en cuentas corrientes de crédito, en las que se dispone de la posibilidad de utilizar un riesgo en caso de necesidad, de forma automática, como en una cuenta corriente a la vista. (p. 26)

De esa forma se puede hacer frente a los pagos, pero sin mantener saldos ociosos es decir buscar siempre la rentabilidad del activo es decir, no debe tener activo si tiene con una deuda a corto plazo, que es prioridad cancelarlo para evitar intereses y así cumplirá con el banco.

Se podrá recurrir al banco ante cualquier urgencia que se necesite para la empresa, a causa de ello es la importancia de cumplir con las deudas bancarias y sobre todo mantener en ciclo el capital que tenemos.

2.2.2.2. El Flujo de caja como muestra de la liquidez.

El flujo de caja es importante para conocer la liquidez de la empresa en los días, porque puede perder su valor o aumentarse. Así nos indica, los autores Rodríguez, Fernández y Romero (2014):

En los proyectos, es preciso la evolución de los costos e ingresos a lo largo de la duración del mismo. Por la misma razón todo el mundo entiende que 1 \$ hoy vale más que uno de mañana, de igual manera la cantidad de efectivo disponible en cada periodo (meses, trimestre, años,

etc.) del proyecto. Esto es, a la entrada de fondos (cobros) y las salidas (pagos) de cada periodo. (p.141)

En el flujo de caja podemos apreciar los ingresos de dinero como también los egresos de dinero en determinados periodos. Que ayudara a la empresa a saber cuánto debe tener para proyectar sus gastos.

2.2.2.3 Necesidades de proyección de liquidez.

Las empresas para tener un mejor control de sus pagos es recomendable realizar una proyección de sus presupuestos, así nos indica el autor Palacios (2012):

Planes a corto plazo u operacionales, van hasta un año, incluyen: procedimientos relacionados con los métodos; los presupuestos relacionados con el dinero; los programas relacionados con las actividades y un tiempo determinado y las normas y los reglamentos: fijan los métodos y procedimientos para ejecutar las tareas o actividades, realizar los presupuestos para prever las necesidades de dinero. (p. 11)

2.3 Definición conceptual de términos contables

- a) Ciclo operativo: Se determina en relación con la actividad principal de la industria, aunque también tiene otras entradas y salidas de efectivo, las cuales debe considerar dentro de sus operaciones o requerimientos de dinero, ya que son obligaciones y derechos que se deben cumplir. (Robles, 2012, p. 69)
- b) Cuentas por cobrar: Las cuentas por cobrar pueden ser a corto o a largo plazo; las primeras son las que se van a cobrar dentro del plazo de un año o de su ciclo operativo (cuando sea mayor a un año); las segundas, las que se espera cobrar en un plazo mayor a un año. Las cuentas por cobrar a corto plazo deben clasificarse como activo circulante y presentarse después del efectivo y las inversiones en valores negociables. (Rodríguez Leopoldo 2015: P 26)

- c) Índice de rentabilidad: Permite evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa. (Ferrer 2012, p.240)
- d) Gestión de tesorería: La gestión de la tesorería debe entenderse como la gestión de la liquidez inmediata, constatable en caja o en cuentas con entidades de depósito y financiación. Frente a ella, el cash management debe entenderse como un concepto más amplio, que la abarca, y además incluye la vertiente financiera de la gestión de ventas y cobros de clientes, y de la gestión de compras y pagos a proveedores. En ese sentido, la gestión de la tesorería es algo más circunscrito al ámbito del departamento de tesorería, y si acaso a la dirección financiera, y el cash management, sin embargo, debería implicar también a la dirección comercial y a la dirección de compras, e incluso a la dirección general. (López, Soriano y Nuria 2014: p. 14)
- e) Liquidez: Conocer la posibilidad de cumplir con los pagos acordados es vital para la empresa ya que de esto depende su operación. El análisis de liquidez también puede asociarse con uno de riesgo, pues la empresa dependerá de si tiene recursos para pagar y seguir trabajando.

La liquidez en un momento dado significa sobrevivencia. En esto también radica la importancia de este análisis, si la empresa no tiene liquidez entonces no podrá seguir con su operación. La liquidez también se relaciona con el corto plazo, con los compromisos que debe cubrir dentro del año siguiente. (Rodríguez, 2014, p. 204).

- f) Plazo promedio de cobranza:

Determina el número de días que en promedio transcurren entre el momento en que se realiza la venta y el momento en que se hace efectivo del cobro. (Ferrer 2012, p.238)

- g) Rotación de cuentas por cobrar

Indica la velocidad en que se recuperan los créditos concedidos, en consecuencia, se constituye en un indicador de la eficiencia de las políticas de crédito y cobranza aplicadas por la empresa. (Ferrer 2012, p.237)

- h) Solvencia: Se considera solvente a una empresa cuando está en capacidad para hacer frente a sus obligaciones con el producto de la realización de sus activos, el grado de solvencia de la empresa estará determinado en la medida que el valor de realización de sus activos sea superior a la cuantía de sus deudas. Significa, por lo tanto, la, medición de las cuentas financieras, propias y ajenas que concurren a la formación de la inversión total de la empresa. (Ferrer, 2012, p.209)

CAPITULO III

CASO PRÁCTICO

3.1 Planteamiento del caso práctico.

En el ejercicio 2017 la empresa Inversiones Khalid S.A.C. que pertenece al Régimen MYPE tributario, ha presentado problemas de liquidez para poder cumplir compromiso de pago, como obligaciones con el pago de la planilla, proveedores y terceros.

Por esta falta de liquidez y al no tener historial crediticio en el ejercicio 2017 no pudo acceder a créditos con el sistema financiero con su personería jurídica.

Así mismo al no tener un planeamiento financiero adecuado la empresa solucionó temporalmente su falta de liquidez con dos préstamos de sus accionistas, mediante el uso de la línea de crédito personal de uno de ellos, dinero y obligaciones financieras que se cedieron a la empresa Inversiones Khalid S.A.C. siendo necesario para la regularización del crédito cedido que el accionista tenga que emitir una factura a nombre de la empresa la cual no está afecta a IGV, pero él se afectó a renta de segunda categoría. Otro financiamiento se realizó mediante el préstamo directo de otro accionista a la empresa.

Antes de recurrir a fuentes de financiamiento externo, vemos por conveniente que se debe de realizar una mejora en la gestión de cuentas por cobrar, debido a que el costo financiero es inferior a pedir un préstamo externo y que es un área crítica de gestión de la empresa.

Las cuentas por cobrar y los créditos por venta de mercadería son de 30,60 y 90 días, los cuales en mayoría no son abonados en la fecha indicada,

3.2 Contabilización

3.2.1 Registro contable de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar pueden clasificarse por su disponibilidad como de exigencia de inmediata, a corto o a largo plazo.

Según su origen se clasifican como a cargo de clientes, a cargo de otros deudores como accionistas, funcionarios, empleados, etc.

La cuenta de documentos por cobrar registra los aumentos y disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercadería o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado.

Por lo tanto esta cuenta representa el derecho exigible que tiene la empresa de exigir a los suscriptores de títulos de crédito el pago de su importe.

A continuación se muestra los asientos originados en una venta de mercadería, que luego se sustituye mediante un documento por cobrar

-----XX-----			
12		Cuentas por cobrar comerciales - terceros	1180
121		Facturas , boletas y otros comprobantes por cobrar	
	1213	En cobranza	
40		Tributos contraprestaciones y aportes al sistema de salud	180
401		Gobierno Central	
	4011	Impuesto General a las Ventas	
	40111	IGV cuenta propia	
70		Ventas	1000
701		Mercaderias	
	7011	Mercaderias Manufacturadas	
	70111	Terceros	
x/x	Por la venta de mercadrias a una empresa no relacionada		
-----XX-----			
12		Cuentas por cobrar comerciales - terceros	1180
123		Letras por cobrar	
	1231	En cartera	
12		Cuentas por cobrar comerciales - terceros	1180
121		Facturas , boletas y otros comprobantes por cobrar	
	1213	En cobranza	
x/x	Por el canje de la factura por cobrar N° 01- 05640 por la letra de cambio N° 001		
-----XX-----			

3.2.2 Análisis de la información contable

Los indicadores financieros son una herramienta indispensable para determinar la condición financiera de la empresa, a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización.

Es indispensable conocer la eficiencia con la que se utilizan los insumos, los activos y como se gestionan los procesos; por ello es importante destacar que la eficiencia está referida a la relación que existe entre el valor del producto generado y los factores de producción utilizados para obtenerlos.

Para nuestra investigación es necesario destacar el indicador de rotación de cuentas por cobrar, que proporciona información acerca de la cantidad de veces que en promedio las ventas a crédito son cobradas, durante un periodo de tiempo en específico, convirtiendo su saldo en efectivo.

CUADRO N° 02: Razones de eficiencia o gestión ejercicio 2017

RAZONES DE EFICIENCIA O GESTIÓN

PERIODO	2017
Ventas Netas	1,263,115
entre Prom Ctas por Cob	336,639
Rotación Ctas por Cobrar	4
Prom Cuentas por Cobrar	336,639
entre Ventas Netas	1,263,115
* 365	0.267
Período de Cobro	97
Costo de Ventas	1,073,648
entre Prom Inventario	41,742
Rotación de Inventarios	26
365	365
entre Rotación de Inventarios	26
Período de inventario	14
Costo de Ventas	1,073,648
entre Prom Ctas por Pag	297,107
Rotación Ctas por Pagar	4
365	365
entre Rotación Ctas por Pagar	4
Período de pago	101
Ventas Netas	1,263,115
entre Prom Activo Total	18,454
Rotación de Activo	68.4
Período de Cobro	97
mas Período de Inventario	14
Ciclo Operativo	111
menos Período de pago	101
Ciclo del efectivo	10

En el cuadro de razones de eficiencia observamos que la razón de rotación de cuentas por cobrar es de 4 durante el ejercicio 2017.

Van Home (2003) refiere que este indicador señala el número de veces que las cuentas por cobrar se han convertido en efectivo, mientras más alto sea este indicador refleja el éxito de la empresa en el reembolso de sus ventas a crédito.

Por lo que se infiere que no hay de una gestión eficiente de las cuentas por cobrar en el ejercicio 2017.

En cuanto al periodo promedio de cobro se refiere a la cantidad de tiempo promedio en que una empresa recupera sus ventas a crédito, es decir el número de días en que el efectivo generado por las ventas a crédito permanece en las manos del cliente.

Así se observa que el periodo de cobro es de 97 días, tiempo que no es el adecuado por la cantidad de días que no contará con liquidez y no podrá cubrir con sus obligaciones financieras y operativas, por lo que se verá obligado a pedir financiamiento.

En rotación de inventarios nos indica que la mercadería rota cada 26 días, el cual es un flujo positivo, pero que se puede mejorar.

En cuanto al periodo promedio de pago, Brigham y Houston (2013) indican que es el tiempo promedio transcurrido entre la compra de materiales, mano de obra y el pago en efectivo de esa compra.

Observamos que las compras o pagos se realizan cada 101, este cálculo es importante porque permite determinar si esta la empresa en la capacidad de pagar sus compras a crédito a tiempo.

Como conclusión a este punto se aprecia que la empresa no tiene un adecuado planeamiento caja, tanto en venta, inventarios y cuentas por cobrar. A causa de esto la empresa tiene que recurrir a realizar financiamiento con proveedores y accionistas para cubrir con los días que no cuenta con liquidez.

3.3 Estados financieros

3.3.1 Flujo de Caja

Aunque el flujo de caja no es un estado financiero propiamente dicho, consideramos necesario incluirlo en esta sección debido a la relevancia que tiene para el desarrollo de la investigación y el análisis del efectivo.

En el ejercicio 2017, los cobros menos los pagos operativos de la empresa, es decir sin considerar el financiamiento recibido por los relacionados presenta problemas de liquidez en los meses de febrero, marzo, abril, agosto, setiembre y diciembre.

Esta situación se visualiza en el flujo de Caja mostrado en el cuadro N° 3.

En el mes de febrero 2017, se compró mercadería al contado por el importe de S/.74384 para atender una compra del cliente Corporación Illika S.A.C., a quien le vendió con las condiciones de pago de 66% al contado y el 34% a crédito 60 días.

En el mes de marzo 2017 se compró mercadería al contado por el importe de S/.124179 para atender compras varias al contado y del cliente Cachay Díaz Neil Michael, a quien le vendió con las condiciones de pago de 50% al contado y el 50% a crédito 60 días.

En el mes de abril 2017 se compró mercadería al contado por el importe de S/181169 para atender una compra del cliente Negociaciones Generales Green World E.I.R.L., a quien le vendió con las condiciones de pago de 50% al contado y el 50% a crédito 90 días.

CUADRO N° 03: Flujo de caja Ejercicio 2017

FLUJO DE CAJA	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
SALDO INICIAL	4,892	8,965	50,854	15,356	4,749	5,851	19,588	54,717	37,572	26,256	38,262	78,749	
INGRESOS													
INGRESO POR VENTAS	38,260	74,647	108,317	136,015	200,780	211,768	177,810	105,471	88,905	103,608	127,857	99,445	1,472,882
OTROS INGRESOS													-
TOTAL INGRESOS	38,260	74,647	108,317	136,015	200,780	211,768	177,810	105,471	88,905	103,608	127,857	99,445	1,472,882
EGRESOS													-
TOTAL PAGO A PROVEEDORES	26,930	74,384	124,179	181,069	181,785	153,934	103,771	109,742	85,817	78,184	75,892	202,995	1,398,681
IMPUESTO A LA RENTA	815	668	2,495	1,723	2,286	1,212	1,122	272	1,027	1,286	871	362	14,137
GASTOS DE AD Y VTAS	6,443	7,707	12,876	14,565	11,342	11,073	8,524	10,788	11,564	10,321	8,794	9,853	123,849
TOTAL EGRESOS	34,187	82,758	139,550	197,357	195,413	166,218	113,417	120,802	98,408	89,790	85,558	213,210	1,536,668
FLUJO DE CAJA NETO	4,073	-8,111	-31,233	-61,342	5,367	45,550	64,394	-15,332	-9,503	13,818	42,300	-113,765	-63,786
FINANCIAMIENTO													
PRESTAMO DE RELACIONADO 1		50,000											50,000
PRESTAMO DE RELACIONADO 2				55,000								6,058	61,058
INTERESES			2,941	2,941	2,941	2,941	2,941	2,941	2,941	2,941	2,941	2,941	29,407
GASTOS POR COMISIONES SEGUROS			98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	980
PAGO CAPITAL RELACIONADO 1			1,226	1,226	1,226	1,226	1,226	1,226	1,226	1,226	1,226	38,966	50,000
PAGO CAPITAL RELACIONADO 2						30,000	25,000						55,000
DINERO LIQUIDO AL FINAL	8,965	50,854	15,356	4,749	5,851	19,588	54,717	37,572	26,256	38,262	78,749	6,969	

Como se puede observar en el Cuadro N° 3 por el ejercicio 2017 en la fila del **flujo de caja neto** es decir los cobros menos los pagos operativos de la empresa, es decir sin considerar el financiamiento recibido por los relacionados presenta problemas de liquidez en los meses de febrero, marzo, abril, agosto, setiembre y diciembre que fueron subsanados mediante los empréstitos de los relacionados.

3.3.2 Estado de situación financiera.

En el Estado de situación financiera de la empresa Inversiones Khalid S.A.C. del año 2017, se puede observar que sus cuentas por cobrar comerciales representan un 82% de sus activos totales y al compararlo con su efectivo y equivalentes de efectivo 2%, nos deja un panorama muy claro que la empresa tiene problemas de efectivo en la empresa.

Observando el año 2016, se puede observar que sus cuentas por cobrar comerciales representan un 43% de sus activos y al compararlo con su liquidez 5%, indica que del año 2016 al año 2017 se han incrementado las cuentas por cobrar.

En el ejercicio 2017, su pasivo corriente representa un 72%, obligaciones que se pueden solventar fácilmente con su activo corriente que representa un 96% puede resaltar que tiene capacidad para cubrir sus obligaciones.

También se resalta el grado de apalancamiento financiero, esto debido a que se financia con pasivos espontáneos, representado por proveedores 72%.

CUADRO N° 4: Estado de situación financiera por los ejercicios terminados de: al 31 de diciembre del 2017 y al 31 de diciembre 2016

INVERSIONES KHALID S.A.C. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Por los ejercicios terminados de: al 31 de Diciembre del 2017 y al 31 de diciembre 2016 (Expresado en soles)									
	2017	%	2016	%		2017	%	2016	%
Activos					Pasivos y Patrimonio				
Activos Corrientes					Pasivos Corrientes				
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	6,969	2%	4,892	5%	Tributos por Pagar	0	0%	1,406	1%
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	336,639	82%	42,300	43%	Cuentas por Pagar Comerciales	297,107	72%	33,481	34%
Inventarios	41,742	10%	35,400	36%	Otras Cuentas por Pagar	-	0%	-	0%
Gastos Pagados por Anticipado	8,214	2%							
Total Activos Corrientes	393,564	96%	82,592	84%	Total Pasivos Corrientes	297,107	72%	34,887	35%
Activos No Corrientes					Pasivos No Corrientes				
Propiedades, Planta y Equipo (neto)	15,869	4%	15,869	16%	Cuentas por pagar relacionados	6,058	1%	2,500	3%
Activo Intangible	2,584	1%	0	0%	Total Pasivos No Corrientes	6,058	1%	2,500	3%
Total Activos No Corrientes	18,454	4%	15,869	16%					
					Total Pasivos	303,165	74%	37,387	38%
					Patrimonio				
					Capital	50,000	12%	50,000	51%
					Reserva Legal	1,107	0%	-	
					Resultados Acumulados	4,438	1%	-	0%
					Resultados del ejercicio	53,308	13%	11,074	11%
					Total Patrimonio	108,853	26%	61,074	62%
TOTAL DE ACTIVOS	412,018	100%	98,461	100%	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	412,018	100%	98,461	100%

A manera de análisis, podemos hacer un detalle de las cuentas por cobrar las cuales se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 5: Detalle de cuentas por cobrar clientes 2017

RAZON SOCIAL	IMPORTE
CORPORACION ILLIKA SAC	100,378
NEGOCIACIONES GENERALES GREEN WORDL EIRL	96,253
CACHAY DIAZ NEIL MICHAEL	56,342
BRUMOSA SAC	83,666
TOTAL	336,639

Es importante destacar que en el ejercicio 2017, la empresa no presenta tributos por pagar, esto es debido a que los pagos a cuenta fueron de S/.14,137, mientras que según el estado de resultados la renta neta del ejercicio fue menor a 15 UIT dando como consecuencia que solo se aplique la tasa del 10% generando un crédito tributario por S/ 8214, que se ve reflejado en el activo corriente, en los gastos pagados por adelantado.

3.3.3 Estado de Resultados.

El estado de resultados 2017 nos indica que en la empresa un 85% de sus ventas brutas es representado por sus costos de venta, gastos de venta 3%, gastos administrativos 5%, obteniendo así una utilidad neta de 4% equivalente a S/53,308.00 soles. Lo cual nos indica que es una empresa rentable.

Es importante destacar que en el ejercicio 2017 el monto la tasa del impuesto a la renta es del 10% debido a que la empresa está en el Régimen MYPE tributario y que su renta Neta anual no supero 15 UIT.

CUADRO N° 6: Estado de resultados por los ejercicios terminados de: al 31 de Diciembre del 2017 y al 31 de diciembre 2016

INVERSIONES KHALID S.A.C.				
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES				
Por los ejercicios terminados de: al 31 de Diciembre del 2017 y al 31 de diciembre 2016				
(Expresado en soles)				
	2017	%	2016	%
Ventas Netas de Bienes	1,263,115	100	193,314	100
Costo de Ventas	-1,073,648	85%	-134,122	69%
Ganancia (Pérdida) Bruta	189,467	15%	59,192	31%
Gastos de Ventas y Distribución	-37,893	3%	-30,162	16%
Gastos de Administración	-61,956	5%	-12,430	6%
Ganancia (Pérdida) por actividades de operación	89,618	7%	16,600	9%
OTROS INGRESOS Y GASTOS				
Gastos financieros	-30,387	2%	-1,220	1%
Resultado antes de Participaciones e Impuesto a las	59,231	5%	15,380	8%
Impuesto a la Renta	-5,923	0%	-4,306	2%
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	53,308	4%	11,074	6%

3.3.4. Análisis en base a estados financieros 2017

a) Ratios de liquidez:

1. Liquides corriente:

$$\text{Formula} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Cuadro N° 7: Liquidez corriente

PERIODO	2017
Activo Corriente	393,565
entre Pasivo Corriente	297,107
INDICE	1.32

El índice de liquidez de la empresa INVERSIONES KHALID SAC, es de S/1.32 por cada sol de deuda, lo que significa que la empresa puede cubrir sus compromisos de corto plazo por un periodo menor de un año.

Cabe resaltar que este indicador por sí solo, no nos dice mucho, porque, así como muestra la cantidad de activos que en un momento la empresa tiene para hacer

frente a sus obligaciones de corto plazo, esto no nos garantiza que estos activos se puedan hacer efectivos a corto plazo.

En el caso de que estos activos corrientes no sean fáciles de vender para pagar los pasivos, existe la alternativa de ser entregados como pagos en especie, solución que muchas veces no conviene a ninguna de las partes, razón por la que se sugiere medir la capacidad de pago con otros indicadores complementarios y no guiarnos solo con el índice de liquidez.

2. Prueba ácida:

$$\text{Formula} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

CUADRO N° 8: Prueba acida

PERIODO	2017
Activo Corriente	393,564
menos Inventario	41,742
entre Pasivo Corriente	297,107
INDICE	1.18

Este indicador de prueba acida o Liquidez severa nos da como resultado 1.18 céntimos. Esto refleja que por cada sol del pasivo corriente la empresa se respalda con S/1.18 céntimos para pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin tener que afectar su inventario.

Es importante resaltar que este indicador nos advierte que la empresa corre el riesgo de no poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo. La prueba acida nos muestra con mayor exactitud la capacidad de pago frente a las deudas a corto plazo de la empresa, porque descarta del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables como las existencias.

3. Liquidez absoluta:

$$\text{Formula} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Cuadro N°9 Liquidez absoluta

PERIODO	2017
Efectivo y equivalente de Efectivo	6,969
entre Pasivo Corriente	297,107
INDICE	0.02

Este índice nos muestra que la empresa INVERSIONES KHALID SAC en su liquidez absoluta tiene como resultado S/. 0.02 para operar en sus activos disponibles, lo cual podemos decir que no tenemos cobertura sobre nuestras deudas a corto plazo, y en el caso de ocurrir alguna contingencia o situación de fuerza mayor no podremos afrontarla.

4. Apalancamiento Financiero:

$$\text{Formula} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Cuadro N° 10: Apalancamiento financiero

PERIODO	2017
Pasivo Total	303,165
entre Activo Total	412,018
INDICE	0.74

Este indicador nos muestra como resultado de endeudamiento de la empresa 0.74% en el año 2017.

Es importante mencionar que la empresa no tiene deuda con el sistema financiero, está deuda que se muestra en el índice de apalancamiento financiero corresponde a las deudas que tiene con proveedores y accionistas.

5. ROE-Rentabilidad Patrimonial:

$$\text{Formula} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Cuadro N° 11: Rentabilidad Patrimonial

PERIODO	2017
Utilidad Neta	53,308
entre Patrimonio Promedio	108,853
Rendimiento Patrimonial (ROE)	0.49

El cuadro nos indica que la rentabilidad patrimonial de la empresa en el año 2017 fue de 0.49%, lo cual no es negativo, pero siempre se espera que este indicador sea mayor a 1%.

6. ROA-Rentabilidad del activo o de la inversión:

$$\text{Formula} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}}$$

PERIODO	2017
Utilidad Neta	53,308
entre Activos Totales	412,018
Rendimiento activos (ROA)	0.13

Cuadro N° 12 Rentabilidad del activo

El cuadro nos indica que la utilidad en relación a la inversión total de la inversión total de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C. es de 0,13%.

3.3.5. Proyecciones.

CUADRO N° 13: Proyecciones anuales de flujo de caja para los años 2018 al 2020

FLUJO DE CAJA	2017	2018	2019	2020
INGRESOS				
INGRESO POR VENTAS	1,472,882	1,581,617	1,743,564	2,215,391
OTROS INGRESOS	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	1,472,882	1,581,617	1,743,564	2,215,391
EGRESOS				
TOTAL PAGO A PROVEEDORES	-1,298,819	-1,135,759	-1,490,031	-1,743,775
IGV	-	-53,219	-48,132	-156,178
IMPUESTO A LA RENTA	-12,731	-13,823	-16,441	-19,015
GASTOS DE AD Y VTAS	-123,849	-127,639	-116,957	-123,849
TOTAL EGRESOS	-1,435,400	-1,330,440	-1,671,562	-2,042,817
FLUJO DE CAJA NETO	37,482	251,177	72,002	172,574
SALDO INICIAL	-	7,093	197,270	233,839
SALDO FINAL	37,482	258,270	269,272	406,413
Compra de activo fijo			-35,433	
FINANCIAMIENTO				
PRESTAMO DE RELACIONADOS	50,000	70,000		
PRESTAMO ACCIONISTA	55,000			
PAGO SERVICIO DE LA DEUDA (1)	-79,407	-131,000		
INTERES	-983			
DEVOLUCION AL ACCIONISTA	-55,000			
costo de financiamiento	-30,390	-61,000	-	-
Liquido Total	7,093	197,270	233,839	406,413

Para tener un panorama más claro de cuando la empresa INVERSIONES KHALID SAC, dejara de depender de los préstamos de accionistas para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo, A continuación, se muestran las proyecciones para los próximos 3 años.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Matriz de operacionalización de las variables

CUADRO N°14: Matriz de operacionalización de variables

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
La gestión de las cuentas por cobrar, el el manejo de registro, control y recuperación de los activos de la empresa que fueron otorgados mediante un credito, garantizado o no.	La gestión de las cuentas por cobrar forma parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables como políticas de crédito	Gestion de cuentas por cobrar	Antecedentes	Conoce el ciclo del negocio de la empresa aecuadamente
				Reconoce las necesidades de capital de trabajo o fondo de maniobra correctamente
				Identifica las necesidades de financiamiento y evaluación de uso de capital de trabajo adecuadamente.
			Gestion	Planifica adecuadamente los procesos de la gestion de cuentas por cobrar
				Ejecuta correctamente los procesos de la gestion de cuentas por cobrar
				Controla adecuadamente el cumplimiento de procesos de la gestion de cuentas por cobrar
Son todos los aspectos que inciden o afectan a la liquidez de una empresa que es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.	La liquidez se relaciona con el obtener dinero en efectivo principalmente para poder continuar sus operaciones productivas y comerciales, así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo	Incidencia en la liquidez de la empresa	Riesgos asociados a la falta de liquidez	Identifica los riesgos asociados a la falta de liquidez
				Realiza acciones para la reduccion o eliminacion de riesgos asociados a la fata de liquidez
			Medicion de liquidez	Mide adecuadamente el nivel de liquidez de la empresa
			Proyecciones de liquidez	Anticipa el capital de trabajo y liquidez necesario para operaciones futuras

4.2. Diseño de la Investigación

4.2.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación aplicado es mixta: documental y práctico, así como nos indica el autor Sampiere (2012):

En la investigación de tipo mixto se utiliza documentos, materiales y artefactos diversos. Nos pueden ayudar a entender el fenómeno central de estudio. Prácticamente la mayoría de las personas, grupos, organizaciones, comunidades y sociedades los producen y narran, o delinean sus historias y estatus actuales. Le sirven al investigador para conocer los antecedentes de un ambiente, así como las vivencias o situaciones que se producen en él y su funcionamiento cotidiano y anormal. (p. 415)

Ayudará a entender la situación de la empresa a través de revisiones bibliográficas documental y recolección de información de libros y tesis.

Se aplicó la investigación de campo al acercarnos a la empresa a realizar encuestas de las áreas para adquirir información y poder preparar la tesis.

4.2.2. Nivel de la Investigación.

El nivel de la investigación es descriptivo como refiere Hernández et al., (2010):

La investigación de nivel descriptivo reseña las características o los rasgos de la situación o del fenómeno objeto de estudio. Es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los principiantes en la actividad investigativa. (p. 152).

4.2.3. Diseño de la Investigación

El presente trabajo de investigación tiene el diseño no experimental por que no son posibles manipularlas y se realizará bajo un enfoque descriptivo. Sampiere (2012), refiere:

La investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. (p. 152)

Por consecuente se escogió el diseño por considerarlo adecuado al no modificar las variables.

La investigación es de temporalidad transeccional, es decir está determinada por una fecha exacta, así nos indica Hernández, Fernández y Baptista (2014):

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único (Liu, 2008 y Tucker, 2004). Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede. (p. 154).

Este modelo se adecua debido a que el fenómeno fue analizado en un solo momento es decir un determinado periodo o tiempo detallado.

4.3. Población y Muestra.

4.3.1. Población.

Según Castello Ibáñez, Martínez, y Simo, A. (2010) “la población que está constituida por el conjunto de individuos o entes sujeto de estudio” (p.7).

La población según lo detalla el autor Sampiere, (2012) “la población es la que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados”. (p.174)

Así podemos afirmar debido a que es una población delimitada, en la que se procederá a analizar y generalizar con los resultados obtenidos.

4.3.2. Muestra.

Respecto de la muestra, esta corresponde al número de individuos que conforman la población al ser un grupo pequeño, en concordancia con lo que Sampieri (2012) detalla:

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población (p.175)

En la muestra se tomó la parte involucrada en la investigación se desarrollará en la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en el área de Gerencia, Contabilidad, créditos y cobranzas.

CUADRO N° 15: Distribución de la población

ÁREAS	POBLACION
Finanzas	1
Contabilidad	3
TOTAL	4

La muestra está representada por el personal de la empresa Khalid S.A.C. está conformada por 4 personas, 3 personas encargadas de Contabilidad y 1 persona que se encargada del proceso de Finanzas.

4.4. Técnicas de Investigación

4.4.1. Técnicas de recolección de datos.

Se recurrió a la encuesta como técnica empleada para la recolección de datos, según el autor Sampiere (2012) refiere:

Las encuestas de opinión son investigaciones no experimentales transversales o transeccionales descriptivas o correlacionales-causales,

ya que a veces tienen los propósitos de unos u otros diseños y a veces de ambos. (p 166)

Esta técnica se ha aplicado por que nos permite obtener información de las personas relacionas a la investigación que se desea realizar, así como el ciclo de negocio, el circuito de producción, las debilidades y formalezas de la organización.

Una encuesta de opinión antes de que se lleve a cabo la elección, cuántas personas “van” a votar por los candidatos contendientes constituye un estudio descriptivo) y relacionar dichas intenciones con conceptos como edad y género de los votantes o magnitud del esfuerzo propagandístico que realizan los partidos a los que pertenecen los candidatos (estudio correlacional), es diferente de señalar por qué alguien habría de votar por determinado candidato y otras personas por los demás (estudio explicativo). (p. 95)

Como técnica secundaria se aplicó la observación, para recabar datos de manera directa de la realidad como se presenta en la empresa, así como refiere Sampiere (2012):

Necesitamos estar entrenados para observar, que es diferente de ver (lo cual hacemos cotidianamente). Es una cuestión de grado. Y la “observación investigativa” no se limita al sentido de la vista, sino a todos los sentidos” (p. 399)

Es así que se infiere que la observación que se da en forma directa para poder obtener información de los sucesos actuales de nuestra investigación. Es eficiente porque podemos analizar y entender la problemática de la investigación.

Adicionalmente fue necesario recurrir al análisis documental, para poder analizar la realidad que se presenta documentada en los archivos contables de la empresa, tal como refiere Sampiere (2012):

Una fuente muy valiosa de datos cualitativos son los documentos, materiales y artefactos diversos. Nos pueden ayudar a entender el fenómeno central de estudio. Prácticamente la mayoría de las personas, grupos, organizaciones, comunidades y sociedades los producen y narran, o delinean sus historias y estatus actuales. Le sirven al investigador para conocer los antecedentes de un ambiente, así como las vivencias o situaciones que se producen en él y su funcionamiento cotidiano y anormal. (p. 415)

Esta técnica ayudó a la investigación a poder obtener información mediante la selección y análisis de la información. Además, gracias a esta técnica podremos analizar información pasada de la investigación que desees realizar.

4.4.2. Instrumento de recolección de datos

El instrumento que se utilizaron en la recolección de datos fue el cuestionario, el cual se realizó de manera estructurada, con preguntas que fueron validadas por expertos que colaboraron a su desarrollo.

Este instrumento fue de mucha ayuda, ya que se elaboró con preguntas que indagaron respecto de los indicadores a los objetivos que nos planteamos para la presente investigación.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1 Descripción e Interpretación de Resultados

En la presente investigación se ha realizado el cuestionario de 12 preguntas a 8 trabajadores en el área de contabilidad de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C. nos ayudara a conocer la situación de la empresa con respecto la gestión de cuentas por cobrar y la medida de liquidez.

El cuestionario se compone en dos partes, la primera comprende las preguntas del 1 al 7 y se analiza la realidad existente en la empresa respecto de instrumentos de gestión, donde se pretende saber con qué instrumentos de gestión para el control de cuentas por cobrar cuenta la empresa, considerando como correcto la existencia del instrumento e incorrecto la ausencia del mismo.

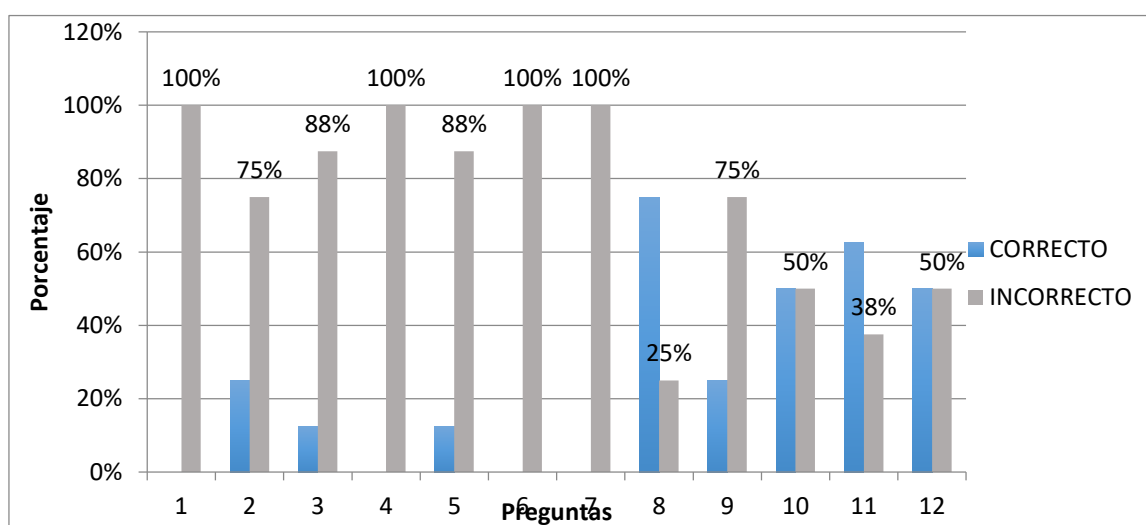
En la segunda parte, se investiga acerca del conocimiento que tienen los encuestados respecto de la gestión de cuenta por cobrar y la medición de liquidez, en donde una sola alternativa es la correcta.

Cuadro N° 16: Resultados Generales de la aplicación del cuestionario.

		CORRECTO		INCORRECTO		TOTAL	
N° ITEMS	PREGUNTAS	hi	Hi	hi	Hi	hi	Hi
1	¿Existe una planificación de la gestión de cuentas por cobrar?	0	0%	8	100%	8	100%
2	¿Existe un control de los procesos de la gestión de cuentas por cobrar?	2	25%	6	75%	8	100%
3	¿Existe un cuadro de las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez de la empresa?	1	13%	7	88%	8	100%
4	¿Existe en la empresa políticas y procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar?	0	0%	8	100%	8	100%
5	¿Existe en la empresa políticas para la reducción de riesgos asociados a la falta de liquidez?	1	13%	7	88%	8	100%
6	¿Existe en la empresa métricas del nivel de liquidez?	0	0%	8	100%	8	100%
7	¿Existe en la empresa proyecciones del trabajo necesario para operaciones futuras?	0	0%	8	100%	8	100%
8	¿Cuál no corresponde a un proceso de la gestión de cuentas por cobrar?	6	75%	2	25%	8	100%
9	¿Cuáles es un riesgo asociados a la falta de liquidez?	2	25%	6	75%	8	100%
10	¿Cuál no es un componente para el cálculo del ciclo de efectivo?	4	50%	4	50%	8	100%
11	¿Cuál de las siguientes alternativas corresponde de capital de trabajo?	5	63%	3	38%	8	100%
12	¿Cuál es un indicador de la gestión financiera en las cuentas por cobrar?	4	50%	4	50%	8	100%

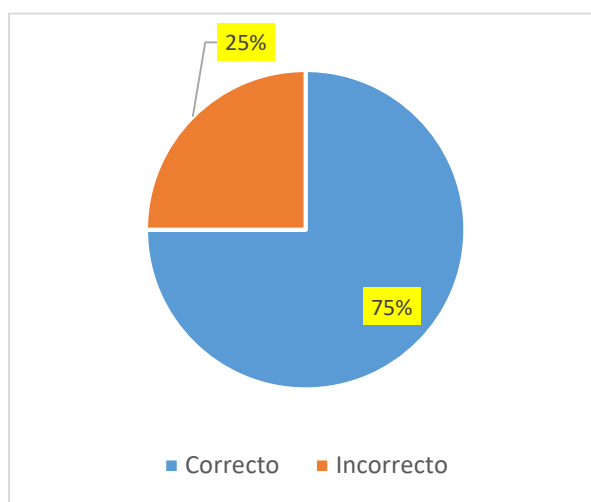
En base a este cuadro se elaboró el grafico N° 2 que nos permite interpretar los resultados de una manera visual.

Grafico N° 2: Resultados Generales de la aplicación del cuestionario.



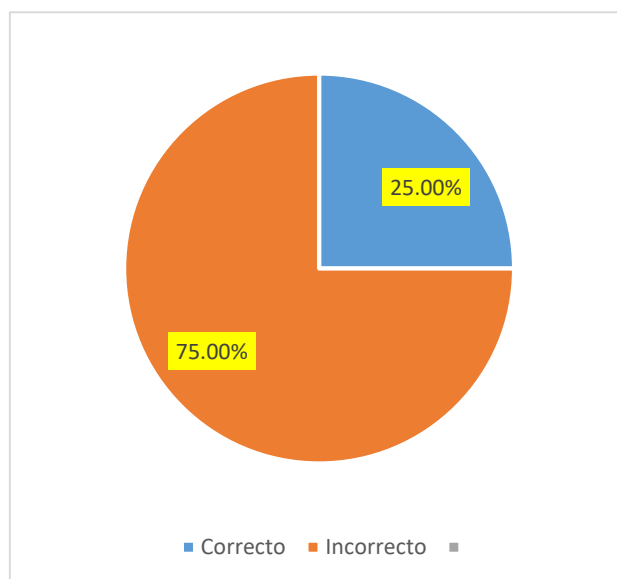
Según se aprecia en el gráfico para las preguntas 1 a 7 que analiza la realidad existente en la empresa respecto de instrumentos de gestión, muestra la ausencia de instrumentos de gestión para el control de cuentas por cobrar cuenta la empresa, así mismo en las preguntas 2,3, y 5 algunos de los encuestados informan de que si existen instrumentos de gestión, ello lo atribuimos a que quizás relacionan una orden verbal u otro instrumento indirecto como un instrumento formal.

GRÁFICO N°03: Preg.8 Referente al proceso de la gestión de cuentas por cobrar.



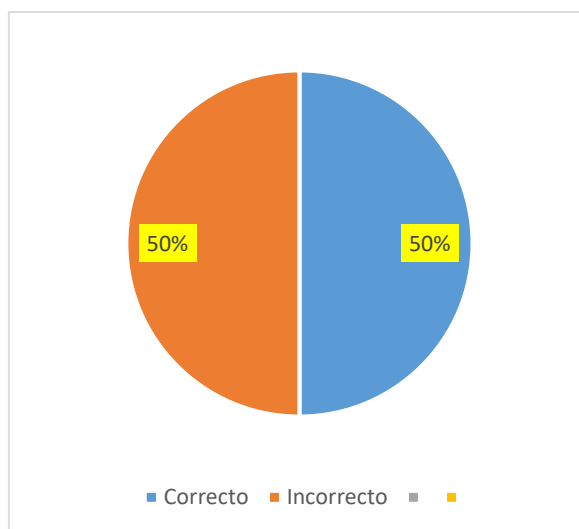
Según la encuesta el 75% contesto de manera correcta y el 25% de manera incorrecta, lo que indica que existe un nivel adecuado de conocimiento de los procesos de la Gestión de cuentas por cobrar.

GRÁFICO N°04: Preg. 9 Referente a los riesgos asociados a la falta de liquidez.



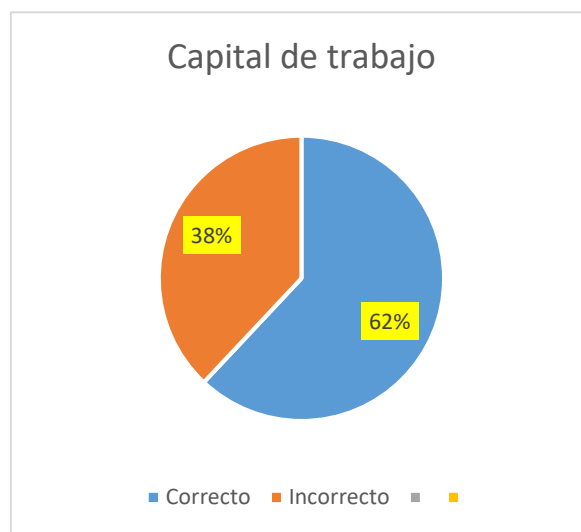
Según la encuesta el 25% contesto de manera correcta y el 75% de manera incorrecta, lo que indica que existe un bajo nivel de conocimiento de los riesgos asociados a la falta de liquidez

GRÁFICO N°5 Preg. 10 Referente al cálculo del ciclo de efectivo



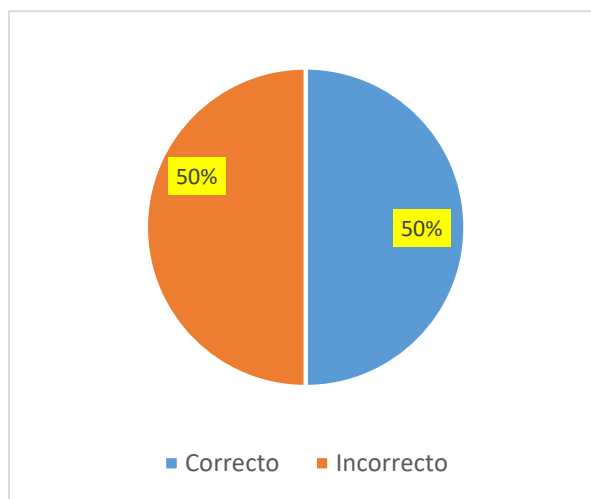
Según la encuesta el 50% contesto de manera correcta y el 50% de manera incorrecta, lo que indica que el nivel de conocimiento respecto del ciclo de efectivo debe de ser mejorado en la empresa.

GRÁFICO N° 6: Preg.11 Referente al capital de trabajo



Según la encuesta el 62% contesto de manera correcta y el 38% de manera incorrecta, lo que indica que el nivel de conocimiento respecto capital de trabajo si bien no es bajo este puede y debe de ser mejorado en la empresa.

GRÁFICO N° 7: Preg. 12 Referente a la Gestión financiera



Según la encuesta el 50% contesto de manera correcta y el 50% de manera incorrecta, lo que indica que el nivel de conocimiento respecto de la gestión financiera debe de ser mejorado en la empresa.

5.2 Propuestas de solución

Luego de proceder con el análisis del cuestionario y ver las respuestas de los gráficos se propone lo siguiente:

- ✓ Es urgente la implementación de instrumentos de gestión de acuerdo a la entidad que fijen políticas y procedimientos para el desarrollo de la gestión de cuentas por cobrar.
- ✓ Realizar capacitaciones al personal especializadas en la gestión de cuentas por cobrar y el manejo de la cartera de créditos, así como difundir los instrumentos de gestión que se desarrollen en la entidad. Se propone realizar una evaluación a los futuros clientes para la otorgación de créditos, además poner límites en la facturación del cliente.
- ✓ Se propone realizar una proyecciones de sus ingresos y egresos. Para asegurar cuanto puede cubrir y evaluar los gastos más importantes.
- ✓ Se propone que la empresa tiene que llevar un sistema computarizado de contabilidad para que facilite a los usuarios el seguimiento de las facturas pendientes día a día y la contabilidad general de la empresa.

CAPÍTULO VI

ESTANDARIZACIÓN

6.1 Normas legales

6.1.1 Ley del impuesto a la renta

Art. 37. Deducción de pérdidas.

A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta Ley, en consecuencia son deducibles:...(…)

i) Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden.

No se reconoce el carácter de deuda incobrable a:

(i) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.

(ii) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.

(iii) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa.

(59) Inciso sustituido por el Artículo 25º del Decreto Legislativo N° 945, publicado el 23 de diciembre de 2003.

6.1.2. Ley del impuesto General a las Ventas.

CAPITULO I

Del ámbito de aplicación del impuesto y del nacimiento de la obligación tributaria

Artículo 1º.- Operaciones gravadas

El Impuesto General a las Ventas grava las siguientes operaciones:

- a) La venta en el país de bienes muebles;
- b) La prestación o utilización de servicios en el país;
- c) Los Contratos de construcción;
- d) La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos.

Asimismo, la posterior venta del inmueble que realicen las empresas vinculadas con el constructor, cuando el inmueble haya sido adquirido directamente de éste o de empresas vinculadas económicamente con el mismo.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no será de aplicación cuando se demuestre que el precio de la venta realizada es igual o mayor al valor de mercado. Se entiende por valor de mercado el que normalmente se obtiene en las operaciones onerosas que el constructor o la empresa realizan con terceros no vinculados, o el valor de tasación, el que resulte mayor.

Para efecto de establecer la vinculación económica es de aplicación lo dispuesto en el Artículo 54º del presente dispositivo.

También se considera como primera venta la que se efectúe con posterioridad a la reorganización o traspaso de empresas.

- e) La importación de bienes.

Capítulo VI: Del crédito fiscal

Artículo 18º: Requisitos sustanciales

El crédito fiscal está constituido por el Impuesto General a las Ventas consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalde la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, o el pagado en la importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados.

Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones de bienes, las prestaciones o utilidades de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes:

Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto.

Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo al procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento.

Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el Impuesto.

Artículo 19º: Requisitos formales

Para ejercer el derecho al crédito fiscal, a que se refiere el artículo anterior, se cumplirán los siguientes requisitos formales:

a) Que el impuesto general esté consignado por separado en el comprobante de pago que acredite la compra del bien, el servicio afecto, el contrato de construcción o, de ser el caso, en la nota de débito, o en la copia autenticada por el Agente de Aduanas o por el fedatario de la Aduana de los documentos emitidos por la SUNAT, que acrediten el pago del impuesto en la importación de bienes.

Los comprobantes de pago y documentos, a que se hace referencia en el presente inciso, son aquellos que, de acuerdo con las normas pertinentes, sustentan el crédito fiscal.

b) Que los comprobantes de pago o documentos consignen el nombre y número del RUC del emisor, de forma que no permitan confusión al contrastarlos con la información obtenida a través de los medios de acceso público de la SUNAT y que, de acuerdo con la información obtenida a través de dichos medios, el emisor de los comprobantes de pago o documentos haya estado habilitado para emitirlos en la fecha de su emisión.

c) Que los comprobantes de pago, notas de débito, los documentos emitidos por la SUNAT, a los que se refiere el inciso a), o el formulario donde conste el pago del impuesto en la utilización de servicios prestados por no domiciliados, hayan sido anotados en cualquier momento por el sujeto del impuesto en su Registro de Compras. El mencionado Registro deberá estar legalizado antes de su uso y reunir los requisitos previstos en el Reglamento.

El incumplimiento o el cumplimiento parcial, tardío o defectuoso de los deberes formales relacionados con el Registro de Compras, no implicará la pérdida del derecho al crédito fiscal, el cual se ejercerá en el periodo al que corresponda la adquisición, sin perjuicio de la configuración de las infracciones tributarias tipificadas en el Código Tributario que resulten aplicables.

6.1.3 Ley General de Sociedades Ley N° 26887

Artículo 223.- Preparación y presentación de estados financieros.

Los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país. (CONASEV 2017,49)

6.2. Normas técnicas

6.2.1. NIC 01 Presentación de estados financieros

El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad de ejercicios anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, la Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la valoración y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros eventos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones

6.2.2. NIC 12 Impuesto a las Ganancias

Párrafo 16. Todo reconocimiento de un activo lleva inherente la suposición de que su importe en libros se recuperará, en forma de beneficios económicos, que la entidad recibirá en periodos futuros. Cuando el importe en libros del activo exceda a su base fiscal, el importe de los beneficios económicos imponibles excederá al importe fiscalmente deducible de ese activo.

Esta diferencia será una diferencia temporaria imponible, y la obligación de pagar los correspondientes impuestos en futuros periodos será un pasivo por impuestos diferidos. A medida que la entidad recupere el importe en libros del activo, la diferencia temporaria deducible irá revirtiendo y, por tanto, la entidad tendrá una ganancia imponible. Esto hace probable que los beneficios económicos salgan de la entidad en forma de pagos de impuestos.

Por lo anterior, esta Norma exige el reconocimiento de todos los pasivos por impuestos diferidos, salvo en determinadas circunstancias que se describen en los párrafos 15 y 39.

Reconocimiento inicial de un activo o pasivo

Párrafo 22. En el reconocimiento inicial de un activo o de un pasivo puede surgir una diferencia temporaria, si, por ejemplo, una parte o la totalidad del costo de un activo no es deducible a efectos fiscales. El método de contabilización de esta diferencia temporaria dependerá de la naturaleza de la transacción que haya llevado al reconocimiento inicial del activo o del pasivo:

(a) en una combinación de negocios, una entidad reconocerá cualquier pasivo o activo por impuestos diferidos y esto afecta al importe con que se reconoce la plusvalía o la ganancia por una compra en condiciones muy ventajosas (véase el párrafo 19);

(b) si la transacción afecta a la ganancia contable o a la ganancia fiscal, una entidad reconocerá cualquier pasivo o activo por impuestos diferidos, y reconocerá el correspondiente ingreso o gasto por impuesto diferido, en el resultado del periodo (véase el párrafo 59);

(c) si la transacción no es una combinación de negocios, y no afecta ni a la ganancia contable ni a la fiscal, la entidad podría reconocer el correspondiente activo o pasivo por impuestos diferidos, siempre que no se diese la exención a la que se refieren los párrafos 15 y 24, y ajustar por tanto el importe en libros del activo o del pasivo por el mismo importe. Tales ajustes podrían volver menos transparentes los estados financieros. Por lo tanto, esta Norma no permite a las entidades reconocer el mencionado activo o pasivo por impuestos diferidos, ya sea en el momento del registro inicial o posteriormente. Además, las entidades no reconocerán tampoco, a medida que el activo se deprecie, los cambios subsiguientes en el activo o el pasivo por impuestos diferidos que no se haya registrado inicialmente.

Párrafo 30. Las oportunidades de planificación fiscal son acciones que la entidad puede emprender para crear, o incrementar, ganancias fiscales en un determinado periodo, antes de que prescriba la posibilidad de deducir una pérdida fiscal u otro

crédito por operaciones anteriores en el tiempo. Por ejemplo, en algunos países puede crearse, o incrementarse, la ganancia fiscal por medio de las siguientes actuaciones:

- (a) Eligiendo el momento de la tributación de los ingresos por intereses, ya sea en el momento en que sean exigibles o en el momento de recibirlos;
- (b) Difiriendo el ejercicio del derecho de ciertas deducciones sobre la ganancia fiscal;
- (c) Vendiendo, y quizá arrendando posteriormente con opción de compra, activos que se han revaluado pero cuya base fiscal no ha sido objeto de ajuste para reflejar la subida de valor; y
- (d) Vendiendo un activo que genere ganancias no imponibles (como por ejemplo, en ciertos países, los bonos emitidos por el Estado), para comprar otras inversiones que generen ganancia imponible.

En el caso de que las oportunidades de planificación fiscal anticipen la ganancia tributable de un periodo posterior a otro previo en el tiempo, la utilización de las pérdidas o de los créditos fiscales por operaciones de periodos anteriores aun dependerá de la existencia de ganancias tributables futuras, de fuentes distintas a las que puedan originar diferencias temporarias en el futuro.

Reconocimiento inicial de un activo o pasivo

Párrafo 33. Un caso donde aparecerá un activo por impuestos diferidos, tras el reconocimiento inicial de un activo, es cuando la subvención del gobierno relacionada con el mismo se deduce del costo para determinar el importe en libros del activo en cuestión, pero sin embargo no se deduce para efectos del importe depreciable fiscalmente (en otras palabras, es parte de la base fiscal); en este supuesto el importe en libros del activo será inferior a su base fiscal, lo cual hará aparecer una diferencia temporaria deducible. Las subvenciones del gobierno pueden también ser contabilizadas como ingresos diferidos, en cuyo caso la diferencia entre el importe del ingreso diferido y su base fiscal, que es nula, será una diferencia temporaria

deducible. Sea uno u otro el método que la entidad adopte para la contabilización, nunca procederá a reconocer el activo por impuestos diferidos resultante, por las razones que se han dado en el párrafo 22.

Pérdidas y créditos fiscales no utilizados

Párrafo 34. Debe reconocerse un activo por impuestos diferidos, siempre que se puedan compensar, con ganancias fiscales de periodos posteriores, pérdidas o créditos fiscales no utilizados hasta el momento, pero sólo en la medida en que sea probable la disponibilidad de ganancias fiscales futuras, contra los cuales cargar esas pérdidas o créditos fiscales no utilizados.

NIC 18 Ingresos

Párrafo 18: precisa que los ingresos ordinarios se deben reconocer sólo cuando sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la entidad

Párrafo 28. En caso no pueda precisarse el resultado final de una transacción de manera confiable y existe la probabilidad de no recuperar dichos costos, no deberá reconocerse Ingresos Ordinarios, pero sí procederá el reconocimiento de los Costos incurridos como gasto del período.

NIC 37 Provisiones, pasivos contingente y Activos Contingentes

Pérdidas Extraordinarias Según esta norma, la entidad tiene la obligación de reconocer provisiones, la misma que para su reconocimiento deberá considerar lo siguiente: (párrafo 14 al 26).

- Que la provisión resulta de una obligación legal o implícita presente, resultado de un suceso ocurrido.
- Es probable que la entidad se desprenda de recursos que incorporen beneficios económicos, para su liquidación o cancelación.
- Puede estimarse razonable y confiable del importe de la obligación.

CONCLUSIONES

1. La conclusión a nuestro primer objetivo específico: “Describir como se mide la gestión financiera en las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez” concluimos que la gestión financiera no evalúa o cuantifica los resultados, no tiene una medición de la gestión de cuentas por cobrar, esto debido a que no se encontraron reportes que permitan hacer comparaciones o métricas que permitan ver el grado de cambio en la empresa Inversiones Khalid S.A.C. lo cual fue corroborado por los resultados del cuestionario aplicado para conocer cómo se realizó la gestión por el periodo 2017.
2. La conclusión a nuestro segundo objetivo específico : “Determinar cuáles son las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en la liquidez en la empresa Inversiones Khalid periodo 2017” es que las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez de la empresa corresponde a las cuentas por cobrar a clientes al cierre del ejercicio 2017, son de los clientes Corporación Illica S.A.C con cuentas por cobrar de S/ 100,378.00, Negociaciones Generales Grenn Word E.I.R.L con S/ 96,253.00, Brumosa S.A.C. con S/ 83666.00 y Cahay Díaz Neil con S/ 56,342.00, que en total significa el 26.65% de las ventas del 2017 y representa el 56.8% de la utilidad antes de participaciones e impuestos, lo que muestra la fragilidad de la estructura financiera que en caso de incumplimiento de pago por parte de los clientes.

3. La conclusión a nuestro tercer objetivo específico “Determinar cuáles son las políticas y procedimientos, aplicables a la gestión de cuentas por cobrar que mejoren la liquidez de la empresa” por parte del Departamento de créditos y cobranzas es urgente fijar políticas respecto de:

- Establecimiento del procedimiento y responsabilidades en la concesión del crédito
- Determinación de los límites de crédito
- Monitorización del buen desempeño en la gestión de cobros

Estas políticas deben de ser plasmadas en procedimientos administrativos y contables, aplicables a las cuentas por cobrar orientadas a mejorar la liquidez en la empresa Inversiones Khalid S.A.C.

Como conclusión a nuestro objetivo general, podemos concluir que la gestión de las cuentas por cobrar por el periodo 2017, no fue ejecutada correctamente, hecho que incidió negativa y directamente en el nivel de la liquidez de la empresa “INVERSIONES KHALID S.A.C.

RECOMENDACIONES

1. Al Departamento de créditos y cobranzas tiene que evaluar o cuantificar los resultados, de la gestión de cuentas por cobrar, para contar con reportes que permitan hacer comparaciones o métricas que permitan ver el grado de cambio en la empresa Inversiones Khalid S.A.C. en las cuentas por cobrar para mejorar la liquidez, ejecutando y revisando periódicamente métricas del nivel de liquidez.
2. Al Departamento de créditos y cobranzas ejecutar un plan estratégico para el seguimiento de las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez. Las empresas son: la empresa Corporación Illica S.A.C con cuentas por cobrar de S/ 100,378.00, Negociaciones Generales Grenn Word E.I.R.L con S/ 96,253.00 por la mayor incidencia en liquidez de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C. en el periodo 2017.
3. Al Departamento de créditos y cobranzas debe fijar políticas que deben de ser plasmadas a la Gerencia General en procedimientos administrativos y contables, aplicables a las cuentas por cobrar orientadas a mejorar la liquidez y dar a conocer al personal de Contabilidad, administración y ventas el procedimiento de cobranza para evitar procesos errados entre áreas.
4. Al Departamento de créditos y cobranzas debe realizar un plan de contingencia para el 2018, debido a que la Gestión de cuentas por Cobrar en el periodo 2017 no fue ejecutada correctamente, hecho que incidió negativa y directamente en el nivel de la liquidez de la empresa y por posibles demoras en los pagos.

BIBLIOGRAFÍA

- Bernal, M (2013) *Contabilidad, sistema y gerente*. Venezuela.
- Brigham B., Houston, J. (2013) *Fundamentos de administración financiera*. 13 ed.
USA: South western College pub. ISBN: 9780538482127
- Córdoba, M (2012) *Gestión financiera*. Bogotá: Colombia.
- Farfán, A (2014). *Finanzas 1*, Lima: Perú.
- Fernández, C., Baptista, P. (2014) *Metodología de la investigación*. México.
- Ferrer, A (2012). *Estados financieros, análisis e interpretación por sectores económicos*. Breña: Perú.
- Graw, Hill (2015). *Análisis de estados financieros, un enfoque en la toma de decisiones*. Madrid: España.
- López, F (2014). *La gestión de la tesorería, en que consiste y como debe abordarse*. Madrid: España.
- Miranda, M (2013). *Estudios en finanzas y contabilidad*. Madrid: España.
- Morales Castro, J & Alcocer Martínez, F (2014) *Administración financiera*. México.
- Palacios, Luis (2012) *Estrategias de creación empresarial*. España.
- Robles, C (2012). *Fundamentos de administración financiera*. México.
- Rodríguez, C. A., Fernández F., Romero, J. (2013) *Gestión integral de proyectos*.
Madrid: España.
- Van Horne J, Wachowicz, J (2003) *Fundamentos de administración financiera*. 13 ed.
Edinburgo: Pearson ISBN: 9780273713630

REFERENCIAS DE TESIS

- Arce, L & Ibarra W (2017) *Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC*. (Tesis de título Contabilidad) Lima
- Avelino Ramírez, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar cía. Ltda.* (Tesis de licenciatura en Contabilidad) Guayaquil, Ecuador.
- Barajas, S., Hunt, P. Ribas, G. (2013) *Las finanzas para instrumento de gestión de las pymes, un manual divulgativo para los propietario, gerentes y gestores de pymes*. (Tesis de Maestria) Madrid: España.
- Bedoya, M & Barriga, M & Gioconda K (2017) *Gestión de cartera y liquidez de la empresa textil El Peral Cia. Ltda.* Ambato: Ecuador.
- Loyola, C. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo*. (Tesis de título Contabilidad) Trujillo: Perú.

ANEXOS

ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA“GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INVERSIONES KHALID S.A.C. 2017”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Problema general: ¿Cómo la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa “Inversiones Khalid S.A.C. en el periodo 2017?	Objetivo General Describir como la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa “INVERSIONES KHALID S.A.C. en el periodo 2017	Gestion de cuentas por cobrar	La gestión de las cuentas por cobrar forma parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables como políticas de crédito	Antecedentes	Conoce el ciclo del negocio de la empresa adecuadamente
					Reconoce las necesidades de capital de trabajo o fondo de <u>maniobra correctamente</u>
					Identifica las necesidades de financiamiento y evaluación de uso de capital de trabajo adecuadamente.
	Objetivos Específicos 1. Describir cómo se mide la gestión financiera en las cuentas por cobrar y la liquidez de la INVERSIONES KHALID S.A.C. en el periodo 2017. 2. Identificar cuáles son las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C. en el periodo 2017. 3. Determinar cuáles son las políticas, procedimientos administrativos y contables, aplicables a las cuentas por cobrar que mejoren la liquidez en la empresa Inveriones Khalid S.A.C.	Gestion de cuentas por cobrar	Son todos los aspectos que inciden o afectan a La liquidez de una empresa que es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.	Gestion	Planifica adecuadamente los procesos de la gestion de cuentas por cobrar
					Ejecuta correctamente los procesos de la gestion de cuentas por cobrar
					Controla adecuadamente el cumplimiento de procesos de la gestion de cuentas por cobrar
		Incidencia en la liquidez de la empresa	Son todos los aspectos que inciden o afectan a La liquidez de una empresa que es la capacidad que tiene una entidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo.	Riesgos asociados a la falta de liquidez	Identifica los riesgos asociados a la falta de liquidez
					Realiza acciones para la reduccion o eliminacion de riesgos asociados a la fata de liquidez
				Medicion de liquidez	Mide adecuadamente el nivel de liquidez de la empresa
				Proyecciones de liquidez	Anticipa el capital de trabajo y liquidez necesario para operaciones futuras

ANEXO N° 2: Validación de instrumento

ANEXO N° 3: La encuesta

(ELABORACION PROPIA)

ENCUESTA PARA DETERMINAR EL ESTADO DE LAS CUENTAS POR COBRAR, Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA INVERSIONES

DATOS GENERALES:

AREA:

NOMBRE Y APELLIDO:

EDAD:

Estimado, sírvase a colaborar con la siguiente encuesta, con la finalidad de conocer el área de contabilidad.

1 ¿Existe una planificación de la gestión de cuentas por cobrar?

- a) No existe, no hay ningún documento que lo indique.
- b) Si existe, está el documento detallado.
- c) Si existe, pero no se ha detallado en ningún documento.

2 ¿Existe un control de los procesos de la gestión de cuentas por cobrar?

- a) No existe, no hay ningún documento que lo indique.
- b) Si existe, está el documento detallado.
- c) Si existe, pero no se ha detallado en ningún documento.

3 ¿Existe un cuadro de las cuentas por cobrar que tienen mayor incidencia en liquidez de la empresa?

- a) No existe, no hay ningún documento que lo indique.
- b) Si existe, está el documento detallado.
- c) Si existe, pero no se ha detallado en ningún documento.

4 ¿Existe en la empresa políticas y procedimientos para la gestión de cuentas por cobrar?

- a) No existe, no hay ningún documento que lo indique.
- b) Si existe, está el documento detallado.
- c) Si existe, pero no se ha detallado en ningún documento.

5 ¿Existe en la empresa políticas para la reducción de riesgos asociados a la falta de liquidez?

- d) No existe, no hay ningún documento que lo indique.
- e) Si existe, está el documento detallado.
- f) Si existe, pero no se ha detallado en ningún documento.

6 ¿Existe en la empresa métricas del nivel de liquidez?

- a) No existe, no hay ningún documento que lo indique.
- b) Si existe, está el documento detallado.
- c) Si existe, pero no se ha detallado en ningún documento.

7 ¿Existe en la empresa proyecciones del trabajo necesario para operaciones futuras?

- a) No existe, no hay ningún documento que lo indique.
- b) Si existe, está el documento detallado.
- c) Si existe, pero no se ha detallado en ningún documento.

8 ¿Cuál no corresponde a un proceso de la gestión de cuentas por cobrar?

- a) Optimización en la gestión de datos de la cartera de clientes y cuentas por cobrar
- b) Monitorización del buen desempeño en la gestión de cobros
- c) Contratación del seguro de crédito

9 ¿Cuáles es un riesgo asociados a la falta de liquidez?

- a) El Impago resultara en una cuenta incobrable.
- b) Problemas de carácter administrativo o errores en los acuerdos.
- c) El flujo de efectivo de caja languidece, asfixiando la operatividad del negocio.

10 ¿Cuál no es un componente para el cálculo del ciclo de efectivo?

- a) PCI: Período de conversión de inventario. Este es el período promedio (en días) durante el cual su compañía convierte su inventario en ventas. ...
- b) PCP: Período en el que se diferir las cuentas por pagar. ...
- c) PCC: Período de cobro de las cuentas por cobrar.
- d) VAN: Valor actual neto.

11 ¿Cuál de las siguientes alternativas corresponde de capital de trabajo?

- a) El activo corriente que supera al pasivo corriente, se está frente a un capital de trabajo.
- b) El pasivo corriente que supera al pasivo a largo plazo
- c) El patrimonio menos el activo

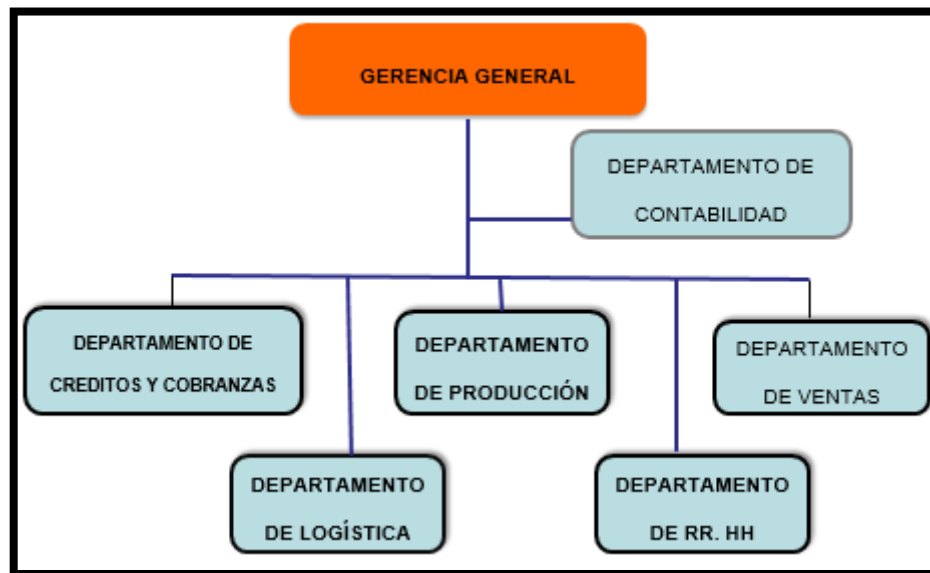
12 ¿Cuál es un indicador de la gestión financiera en las cuentas por cobrar?

- a) Período de cobro de las cuentas por cobrar.
- b) Período de conversión de inventario. Este es el período promedio (en días)
- c) Período en el que se diferir las cuentas por pagar

ANEXO 4: Organigrama, misión y visión de la empresa

La estructura organizacional de la empresa es:

CUADRO N° 06: Organigrama de Inversiones Khalid S.A.C.



INVERSIONES KHALID SAC. Es una empresa de profesionales emprendedores, el Departamento de créditos y cobranzas decide unilateralmente las soluciones a los problemas, empezando con la aprobación de la cotización de las ventas que acuerdan el vendedor y el cliente, al no tener un historial crediticio que evaluar tiende el riesgo a aumentar la cartera de clientes morosos teniendo como resultado desfavorable en la liquidez, al no tener las políticas de créditos y cobranzas establecidas no evalúan la línea de crédito que se le concede a cada cliente; no cuenta con un sistema informativo que le brinde información oportuna, originando el retraso de las cobranzas.

MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

Misión

Fabricar y comercializar productos textiles de calidad para la confección de indumentaria y lograr que el cliente este satisfecho de sus necesidades de los servicios que brindamos con dedicación y así lograr marcar la diferencia de la competencia.

Visión

Ser una empresa de fabricación de productos textiles, que destaque a nivel nacional e internacional por desarrollar productos textiles de calidad para sus clientes y marque la tendencia de la moda en los mercados textiles que atiende, con sólidos procesos de producción dirigidos por personas competentes y comprometidas con los objetivos de la empresa.

Valores

- ❖ Responsabilidad.
- ❖ Honestidad.
- ❖ Respeto.
- ❖ Puntualidad.
- ❖ Lealtad.

A continuación, se detalla la relación de cuentas por cobrar a clientes del año 2017.

ANEXO N° 4

Cuadro N° 15: Cuadro de consumo de existencias 2017

DESCRIPCION	INICIAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SALDO ANTERIOR	35,400	35,400	86,042	121,148	201,086	79,717	76,260	58,603	136,531	74,320	45,696	46,389	61,684
Compras		108,694	129,790	229,748	77,398	101,897	79,877	101,606	27,069	83,162	76,434	46,797	42,232
DISPONIBLE MES		144,094	215,832	350,896	278,484	181,614	156,138	160,209	163,600	157,482	122,130	93,186	103,916
Materiales para Hilanderia		100,866	151,082	245,627	194,939	127,130	109,296	112,146	114,520	110,237	85,491	65,230	72,741
Productos tercerizado (serv)		70,606	105,758	171,939	136,457	88,991	76,508	78,502	80,164	77,166	59,844	45,661	50,919
SALIDAS		58,052	94,683	149,809	198,767	105,354	97,535	23,678	89,280	111,786	75,741	31,502	62,174
Materiales para Hilanderia		40,636	66,278	104,867	139,137	73,747	68,274	16,574	62,496	78,250	53,018	22,051	43,522
Productos tercerizado (serv)		17,416	28,405	44,943	59,630	31,606	29,260	7,103	26,784	33,536	22,722	9,451	18,652
SALDO INVENTARIO		86,042	121,148	201,086	79,717	76,260	58,603	136,531	74,320	45,696	46,389	61,684	41,742

ANEXO N° 5: Proyecciones

CUADRO N° 16: Proyección de ventas años 2018 al 2020

CUADRO DE VENTAS REALES Y PROYECCION DE VENTAS AL 2020													
VENTAS	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	TOTAL
2017								66,760	108,886	172,281	228,582	121,157	1,263,115
2017	112,165	27,229	102,672	128,554	87,102	36,227	71,500	73,436	119,775	189,509	251,441	133,272	1,389,427
2018	123,382	29,952	112,939	141,410	95,812	39,850	78,650	98,760	150,674	217,935	289,157	153,263	1,655,915
2019	141,889	45,673	129,880	162,621	110,184	65,432	90,448	118,512	134,543	198,765	307,687	199,876	1,956,714
2020	167,899	89,654	155,856	195,146	143,225	99,876	145,676						

NOTA: Para el caso practico el mes 1 (es agosto 2017) y termina en el mes 12(julio 2018)

CUADRO N° 17: Proyección de compras años 2018 al 2020

CUADRO DE COMPRAS REALES Y PROYECCION DE COMPRAS AL 2020													
COMPRAS	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	TOTAL
2017								108,694	129,790	229,748	77,398	101,897	1,264,174
2017	101,606	27,069	83,162	76,434	106,261	42,232	179,884	99,564	87,653	241,235	81,268	106,992	1,212,172
2018	102,622	27,340	83,993	77,198	107,324	42,654	154,329	134,237	99,875	259,788	91,455	97,644	1,427,830
2019	114,532	28,707	107,453	98,765	165,786	67,543	162,045	67,543	114,856	134,257	105,173	76,543	1,122,069
2020	99,765	27,654	87,654	76,766	99,875	76,544	155,438						

NOTA: Para el caso practico el mes 1 (es agosto 2017) y termina en el mes 12(julio 2018)

CUADRO N° 18

Flujo de caja proyectado 2018

FLUJO DE CAJA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INGRESOS													
INGRESO POR VENTAS	81,681	81,234	51,307	157,845	228,166	219,001	194,424	104,993	107,587	117,329	135,263	102,786	1,581,617
OTROS INGRESOS													-
TOTAL INGRESOS	81,681	81,234	51,307	157,845	228,166	219,001	194,424	104,993	107,587	117,329	135,263	102,786	1,581,617
EGRESOS													-
PROVEEDORES	79,624	87,812	82,240	72,401	142,632	105,002	124,703	94,444	52,316	96,707	101,759	96,118	1,135,759
IGV	-	-	-	-	13,757	18,487	3,737	470	5,210	11,558	-	-	53,219
IMPUESTO A LA RENTA	715	734	1,198	1,895	2,514	1,333	1,234	300	1,129	1,414	958	399	13,823
GASTOS DE AD Y VTAS	6,643	8,033	13,393	15,251	11,706	11,409	8,606	11,096	11,950	10,582	8,903	10,067	127,639
TOTAL EGRESOS	86,982	96,580	96,830	89,547	170,609	136,231	138,280	106,309	70,606	120,261	111,620	106,584	1,330,440
FLUJO NETO	-5,301	-15,346	-45,523	68,297	57,558	82,769	56,144	-1,316	36,982	-2,932	23,643	-3,798	251,177
SALDO INICIAL	7,093												7,093
SALDO FINAL	1,792	-13,554	-59,077	9,220	66,778	149,547	205,692	204,375	241,357	238,425	262,068	258,270	258,270
FINANCIAMIENTO													
PRESTAMO TARJETA ACCIONIS													-
ACCIONISTA		25,000	45,000										70,000
COMPRA DE ACTIVO			-	-	-	-	-	131,000		-	-		131,000
INTERES			-	-	-	-	-				-		-
DEVOLUCION AL ACCIONISTA						70,000							70,000
NUEVO SALDO FINAL	1,792	11,446	10,923	79,220	136,778	149,547	205,692	73,375	110,357	107,425	131,068	127,270	127,270

En este flujo de caja podemos demostrar que la empresa INVERSIONES KHALID SAC dejo de utilizar la línea de crédito del accionista que le generaba intereses mensuales, además de una cuota que representaba un egreso para su caja.

A consecuencia de esto su nuevo saldo final es de S/ 127,270 en caja.

CUADRO N° 19

<p align="center">INVERSIONES KHALID S.A.C. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en soles)</p>					
	2018			2018	
Activos					
Activos Corrientes				Pasivos y Patrimonio	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	127,270	18%		Pasivos Corrientes	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	263,603	36%		Cuentas por Pagar Comerciales	296,039 41%
Inventarios	191,298	26%		Otras Cuentas por Pagar	26,543 4%
Total Activos Corrientes	582,170	80%		Total Pasivos Corrientes	322,582 44%
Activos No Corrientes				Pasivos No Corrientes	
Propiedades, Planta y Equipo (neto)	131,000	18%		Cuentas por pagar a accionistas	218,173 30%
Otras cuentas	13,903	2%		Total Pasivos No Corrientes	218,173 30%
Total Activos No Corrientes	144,903	20%		Total Pasivos	540,755 74%
				Patrimonio	
				Capital	66,881 9%
				Resultados Acumulados	62,490 13%
				Resultados del ejercicio	56,947 11%
				Total Patrimonio	186,318 26%
TOTAL DE ACTIVOS	727,073	100%		TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	727,073 100%

CUADRO N° 20

<p align="center">ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES Al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en soles)</p>		
	2018	
Ingresos de actividades ordinarias		
Ventas Netas de Bienes	1,389,427	
Total de Ingresos de Actividades Ordinarias	1,389,427	100%
Costo de Ventas	-1,181,013	-85%
Otros costos		
Ganancia (Pérdida) Bruta	208,414	15%
Gastos de Ventas y Distribución	-41,683	-3%
Gastos de Administración	-85,956	-6%
Otros Ingresos Operativos	-	0%
Otros Gastos Operativos		
Ganancia (Pérdida) por actividades de operación	80,775 ✓	6%
Egresos financieros	-	0%
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	80,775 ✓	6%
Gasto por Impuesto a las Ganancias	-23,829	-2%
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas		
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	56,947 ✓	4%

CUADRO N° 21

Flujo de caja proyectado 2019

FLUJO DE CAJA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INGRESOS													
INGRESO POR VENTAS	91,875	81,612	116,142	165,449	232,849	233,766	206,845	120,652	112,374	119,714	142,550	119,736	1,743,564
OTROS INGRESOS													-
TOTAL INGRESOS	91,875	81,612	116,142	165,449	232,849	233,766	206,845	120,652	112,374	119,714	142,550	119,736	1,743,564
EGRESOS													-
PROVEEDORES	102,178	136,468	143,934	160,026	160,689	178,039	104,762	93,407	89,580	74,896	124,806	121,245	1,490,031
IGV	-	-	-	-	14,612	10,011	4,924	3,054	4,037	11,494	-	-	48,132
IMPUESTO A LA RENTA	787	988	1,507	2,179	2,892	1,533	1,419	457	1,299	1,626	1,102	654	16,441
GASTOS DE AD Y VTAS	7,403	9,960	11,978	13,115	10,038	12,697	5,310	12,336	10,319	8,746	6,903	8,153	116,957
TOTAL EGRESOS	110,368	147,416	157,418	175,320	188,230	202,280	116,416	109,254	105,234	96,762	132,811	130,053	1,671,562
FLUJO NETO	-18,493	-65,803	-41,277	-9,871	44,619	31,486	90,430	11,398	7,140	22,951	9,739	-10,317	72,002
SALDO INICIAL	127,270												127,270
SALDO FINAL	108,777	42,973	1,697	-8,174	36,444	67,930	158,360	169,758	176,898	199,849	209,589	199,271	199,271
COMPRA DE ACTIVOS							35,433						35,433
NUEVO SALDO FINAL	108,777	42,973	1,697	-8,174	36,444	67,930	158,360	169,758	176,898	199,849	209,589	163,838	163,838

Para el año 2019 la empresa ya no tiene necesidad de solicitar préstamos porque se estará apalancando son sus propios recursos.

CUADRO N° 22

INVERSIONES KHALID S.A.C. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Al 31 de Diciembre del 2019 (Expresado en soles)					
	2019			2019	
Activos			Pasivos y Patrimonio		
Activos Corrientes			Pasivos Corrientes		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	163,838	26%	Cuentas por Pagar Comerciales	373,390	60%
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	195,398	31%	Otras Cuentas por Pagar	105,022	21%
Inventarios	107,511	17%	Total Pasivos Corrientes	478,412	77%
Total Activos Corrientes	466,747	75%			
Activos No Corrientes			Pasivos No Corrientes		
Propiedades, Planta y Equipo (neto)	154,322	25%	Cuentas por pagar a accionistas	-	0%
Otras cuentas	0	0%	Total Pasivos No Corrientes	-	0%
Total Activos No Corrientes	154,322	25%			
			Total Pasivos	478,412	77%
			Patrimonio		
			Capital	50,000	10%
			Resultados Acumulados	-	0%
			Resultados del ejercicio	92,658	19%
			Total Patrimonio	142,658	23%
TOTAL DE ACTIVOS	621,069	100%	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	621,070	100%

CUADRO N° 23

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES		
Al 31 de Diciembre del 2019		
(Expresado en soles)		
	2019	
Ingresos de actividades ordinarias		
Ventas Netas de Bienes	1,655,915	
Total de Ingresos de Actividades Ordinarias	1,655,915	100%
Costo de Ventas	-1,407,528	-85%
Otros costos		
Ganancia (Pérdida) Bruta	248,387	15%
Gastos de Ventas y Distribución	-49,677	-0.03
Gastos de Administración	-67,280	-4%
Otros Ingresos Operativos	-	0%
Otros Gastos Operativos		
Ganancia (Pérdida) por actividades de operación	131,430 ✓	8%
Egresos financieros	-	0%
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	131,430 ✓	8%
Gasto por Impuesto a las Ganancias	-38,772	-2%
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas		
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	92,658 ✓	6%

MATRIZ DE CONSISTENCIA - PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

"Gestión de Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa "INVERSIONES KHALID S.A.C. en el 2017"

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Principal ¿De qué manera el manejo las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa "INVERSIONES KHALID S.A.C. durante el año 2017?	Objetivo General Analizar el riesgo de liquidez, como resultado de un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar.	LIQUIDEZ	RIESGO DE LIQUIDEZ	-Conocer el ciclo del negocio de la empresa. -Rotación de cuentas por cobrar. -determinar las políticas de precio y condiciones de cobro. -determinar el grado de prioridad de las cuentas por pagar.
Problemas Secundarios a. ¿Cómo las letras en descuento inciden en la liquidez de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C.?	Objetivos Específicos a. verificar, las letras de descuento y su incidencia en la liquidez de la Empresa		CAPITAL DE TRABAJO O FONDO DE MANIOBRA, Y CUENTAS POR COBRAR	-Ratio de capital da trabajo -Determinar el costo de capital de trabajo. -Evaluar las diferentes opciones de financiamiento. -Evaluar el uso que se le dará al capital de trabajo.
b. ¿Cuál es la medida que el uso del factoring incide en el riesgo financiero de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C.?	b. Determinar como el uso del factoring incide en la generación de liquidez de empresas.		FLUJO DE CAJA.	-Políticas de las cuentas por pagar -Costos de las cuentas por pagar a corto plazo -Proyecciones mensuales y anuales. -Necesidades de capital de trabajo. -Evaluar financiamiento
c. ¿Cuál es el efecto de la Gestión Financiera en la liquidez de la INVERSIONES KHALID S.A.C.?	c. comprobar el efecto de Gestión Financiera en la liquidez de la Empresa	GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	VENTAS AL CRÉDITO	- Políticas de venta al crédito. - Evaluación de riesgo crediticio del cliente - Determinación de medio de pago - Determinar el costo de la venta al crédito.
d. ¿Cómo las políticas de crédito y cobranzas inciden en la liquidez de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C.?	d. verificar el efecto de las Políticas de contacto con el cliente en la liquidez de la Empresa		VENTAS AL CONTADO	-Políticas de venta al contado. -Determinar el porcentaje de ventas al contado. -Determinar la fecha en que se realizan los desembolsos y el medio de pago.
e. ¿Cuáles son las políticas, procedimientos administrativos y contables, aplicables a las cuentas por cobrar en la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C.?	e. identificar la metodología de la empresa para el tratamiento de las cuentas por cobrar.		FACTORING	-Verificar y conocer los tipos de factoring. - conocimiento de costo del factoring. -Aplicación en el flujo de caja.

Adrian Salinas Renguez



UNIVERSIDAD
TECNOLÓGICA
DEL PERÚ

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
CARRERA DE CONTABILIDAD
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES.

Apellidos y nombres del experto: CPC Adán Salinas Rodríguez

1.2. Cargo e institución donde labora: Docente de la Facultad de Contabilidad-UTP

1.3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Cuestionario para evaluar la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES KHALID S.A.C.

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Eficiente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				80	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables				80	
3. ACTUALIDAD	Adecuado el alcance de ciencia y tecnología.				80	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				80	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de calidad y cantidad.				80	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema de evaluación y desarrollo de capacidades de los involucrados.				80	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos-científicos de la contabilidad.				80	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.				80	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				80	
10. OPORTUNIDAD	El instrumento ha sido aplicado en el momento oportuno o más adecuado.				80	

II. OPINION DE APLICABILIDAD:

.....
.....

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80

Lima, 22 de Agosto del 2018

CPC Adán Salinas Rodríguez